

# من الممكن أن تكون...!

ممارك حياة النجاح في الحياة والعمل

الجزء الثالث

## كيف تبني جسوراً مع الآخرين

د. هـ. السبيعي

جامعة قطر

قسم علم النفس



**من الممكن أن تكون . . . !**

**الجزء الثالث**

**(كيف تبني جسوراً مع الآخرين)**

١٥٨,٢ هدى السبيعي

كيف تبني جسورا مع الآخرين / اعداد هدى عبد الرحمن  
عبد الله تركي السبيعي. -- الدوحة: المؤلفة، ٢٠٠٠ .  
٩٠ ص ؛ ٢٢ سم -- ( من الممكن ان تكون - النفس  
المطمئنة )

رقم الإيداع بدار الكتب القطرية : ٢٥٠ / ٢٠٠٠ .  
الرقم الدولي الموحد (ردمك) : ٦-٣٨-٦٧-٩٩٩٢١

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

{ إنا خلقناكم من ذكر وانثى وجعلناكم  
شعوبا وقبائل لتعارفوا }

---

(٣١ العجرات)

عن ابي هريرة قال :

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم:

«انكم لا تسخوون الناس بأموالكم، وليس مخهم  
منكم بسط الوجه، وحسن الخلق».

لابي نعيم والحاكم والبيهقي في شعب الايمان

## إهداء وتقدير

قيل «من حسن أدب المرء إرجاع الفضل إلى ذويه»

وها أنا أرجع الفضل إلى الله عز وجل صاحب الفضل

أولاً، ومن بعده إلى صاحب الفضل».

د. هـ. السبيعي





كيف تبني جسوراً مع الآخرين ؟

## للمقارئ :

في الحقيقة لم تكن النية من وراء إعداد هذا الكتاب أو هذه السلسلة التي هي خلاصة قراءات متعددة أن ينتهي به المطاف إلى رف مكتبك ويُهجر. بل أن يكون قريباً منك وفي متناول يدك. في حقيبتك. درج مكتبك. تحت السرير وأن تعيد قراءته وتضيف إليه تعليقاتك. وأن تعيره إلى أصدقائك لتعميم الفائدة.. أنا وأنت نسعى إلى هدف واحد. قد يكون غير مُعلن لديك أو مُعلن وهو تطوير ذواتنا ودعم النفس المطمئنة لنكون مجتمعاً مطمئناً سليماً بإذن الله. طريقنا إلى ذلك أو أدواتنا سوف نستقيها من هذه السلسلة التي بإذن الله تقدم لنا مجموعة من المهارات النفسية والسلوكية التي ينبغي أن يلم بها أي إنسان ناجح وسعيد ويبحث عن النجاح والسعادة. وذلك من خلال البعد عن الفوضى والارتيال في التعامل والتفكير والسلوك والاستفادة من تجارب من حولنا في هذا المجال.

ونطلب من وراء ذلك ثبوت الأجر والثواب من عنده عز وجل.

\* هذا الكتاب مختصر وواضح وعملي.

\* هذا الكتاب مادة جديدة ومتقدمة جداً.

\* هذا الكتاب سلسلة من محاضرات القيت في طريق اكتساب المهارات

التي تطبق حياتياً مباشرة بعد قراءتها وليس كلاماً أو نصائح هوائية.

وقد اختيرت بحيث تكون مجدية وسهلة التطبيق لأي فرد من ذوي

الذكاء العادي وبعبداً عن العرض الأكاديمي. وعن الشرح والإطالة.

\* هذا الكتاب ما هو إلا محاولة متواضعة واسهام يسير كقطرة في

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

بحر وإضافة بسيطة في مجال المهارات النفسية، نسأله تعالى أن يبارك في هذه السلسلة وينفع كل من يقرأها ونسأله السداد والتوفيق...

والآن إليك طريقة تطبيق هذه المهارات والسبيل المؤدي إليها:-

أولاً: ابدأ بقراءة وتصفح سريع لمحتويات الكتاب، حتى يتكون لديك انطباع عن الكتاب.

ثانياً: عند الانتهاء من قراءة الفصل كله قرر تطبيق وتنفيذ ما جاء فيه على حياتك الخاصة والظروف المحيطة بك بعد أن تعيد النظر فيها في اليوم التالي مباشرة وعلى قدر استطاعتك. واستمر على هذه الطريقة في كل فصول الكتاب.

ثالثاً: أعد قراءة الفصول ومحاولات التطبيق حتى تطمئن أنك أجدت هذه المهارات ولنقل أن هذا يستغرق شهراً. الشهر فترة قصيرة في حياتك ولكنها قد تكون نقطة التحول الهامة ومفتاح النجاح لك.

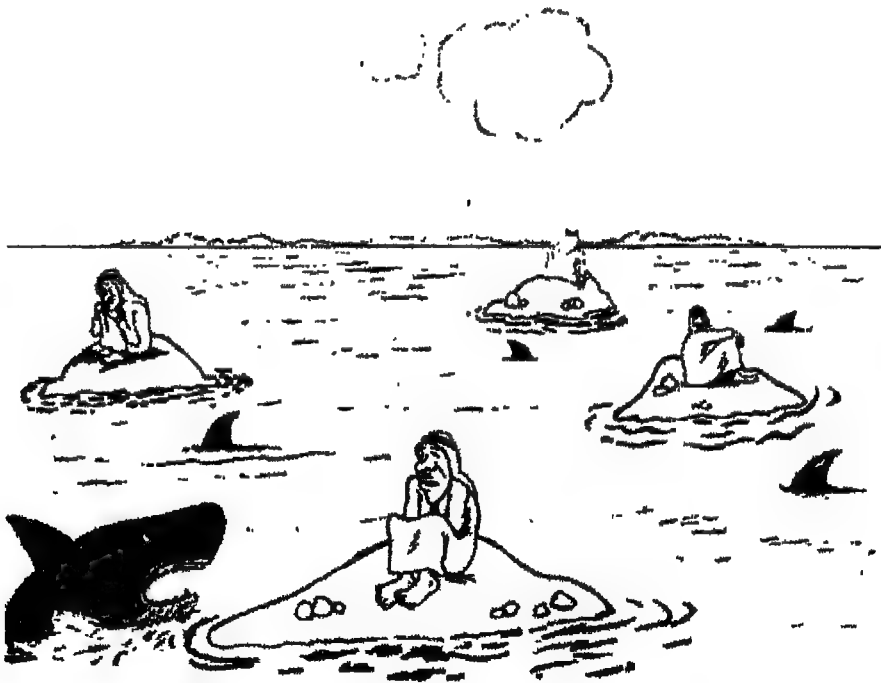
مع تمنياتي لك بالتوفيق ...

- «إن في داخلنا، كائنات بشرية، رغبة حميقة متأصلة لأن نؤكد كينونتنا، لأن نعبّر عن ملكاتنا العقلية والروحية، وأن نكون نشيطين، وأن ننتمي إلى المجموع وأن نعبر عن سبب أنانيتنا.... هذه حقيقة يمكن أن تنسج للتدليل عليها مجلد كامل».

(إيريك فروم، الاختيار أن تملك أو تكون ١٦، ٨٤).

## مقدمة

لماذا نعيش في جزر منفصلة عن بعضنا البعض؟ لماذا لا نمد جسوراً  
للآخرين نسعى اليهم ليسعوا إلينا؟ لماذا نتألم لوحدنا ما دام بالامكان  
أن يخفف الآخرون عنا الألم؟ لماذا لا نشارك الآخرين أفراحهم لتكثر  
وتكبر مساحة فرحنا؟ هذه الدعوة لد الجسور بيني وبينك وبين الآخر  
لنتواصل لنجعل الدنيا مكاناً أكثر جمالاً وإشراقاً ودفئاً فلا تجعل يدي  
مدودة لوحدنا طويلاً





كيف تبني جسوراً مع الآخرين °

## كيف تبني جسوراً مع الآخرين

### فصول كيف تبني جسوراً مع الآخرين

الفصل الأول - ما أهمية العلاقات؟

الفصل الثاني - مسلمات قبل أن نبدأ.

الفصل الثالث - إرشادات لتحسين علاقاتك وتطويرها.

الفصل الرابع - دور الانفعالات في بناء الجسور.

الفصل الخامس - بعض المبادئ التي تساعد في بناء

جسور متينة!

الفصل السادس - قاعدتي الإنسجام :

( أ ) لا نقلق بشأن صفائر الأمور.

( ب ) كل الأمور صفائر.



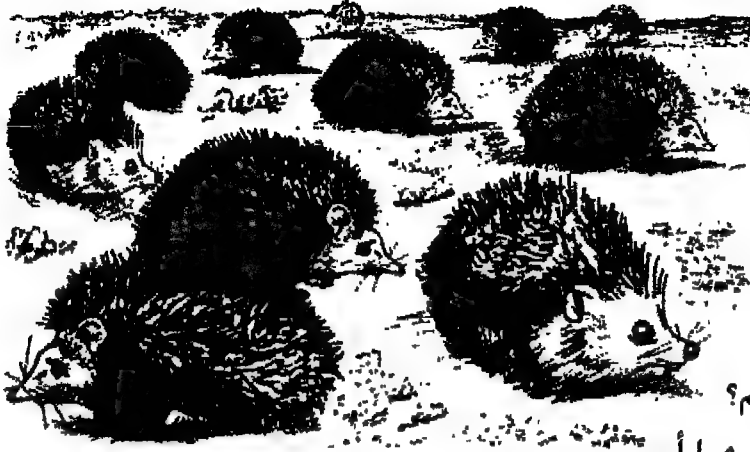
## كيف تبني جسوراً مع الآخرين (٣)

### اختيارك اختياراً موفقاً!

أنا سعيدة بلقائك.. مرة أخرى.. صديقي القارئ.. دعنا نبدأ هذا الجزء بعرض سريع لنرى ما حققته من نجاح في الجزء الأول والثاني من هذه السلسلة. هل أتقنت مهارة إدارة الذات وتغيرها؟ هل تلمس فرقاً؟ هل لاحظ من حولك تغيراً أو تطوراً نحو الأفضل؟ بالتأكيد حصل! هل تعلم كيف؟ لأنك مستمر في القراءة ولأن هذه المواضيع تجذبك وأنت تستحق ذلك.. لقد كان اختيارك اختياراً موفقاً تهانينا.

لقد أثبت علم النفس الحديث فيما بعد أن كل تجربة تمر بها تحدث فينا تغيراً معيناً يختلف من تجربة إلى أخرى حسب عمقها وأهميتها وكل كتاب تقرأه أيضاً يحدث فينا مثل هذا التغير مع اختلاف درجاته اليوم لست أنت الأمس دائماً شخص جديد فمن ستكون غداً؟

## حكمة القنافذ



قد  
تصيبك  
الحيرة في  
بعض  
الأحيان.. هل  
تقترب من  
الآخرين أم  
تبتعد عنهم؟  
الاجابة قدمها أ.

عبدالوهاب مطاوع حين روى عن أحد الأدباء أن مجموعة من القنافذ اشتد بها البرد ذات ليلة من ليالي الشتاء فاقتربت من بعضها وتلاصقت طلباً للدفء والأمان، فأذنتها أشواكها فأسرعت تبتعد عن بعضها ففقدت الدفء والحرارة والأمان فعادت للاقتراب من جديد بشكل يحقق لها الدفء والأمان ويحميها في نفس الوقت من أشواك الآخرين، ويحمي الآخرين من أشواكها.. فاقتربت ولم تقترب.. وابتعدت ولم تبتعد.. وهكذا حلت مشكلتها، وهكذا أيضاً ينبغي أن يفعل الإنسان. فالالتصاق الشديد يفتح أبواب المتاعب ويحجب الرؤية ويشوش السمع والبعد الشديد يؤلم والوحدة مرة، من هنا جاءت فكرة "الوسط الذهبي" عند فلاسفة اليونان أي فكرة الاعتدال في كل شيء في القرب من الناس وفي الابتعاد عنهم "خير الأمور الوسط" إذن علينا أن نتعلم الحكمة من القنافذ في اقترابها من الآخرين.

كيف؟ معاً سنكمل هذه الصفحات

استجابة الإنسان تتشكل وتمثل نفس الموقف والتصرف الذي أخذه الطرف الآخر



## الفصل الأول

### ما أهمية بناء العلاقات

إن مهارة تعلم إقامة علاقات أو بناء جسور مع الآخرين شأنها شأن أي مهارة أخرى تحتاج إلى معرفة السبب الذي يدعوك إلى القيام بها وكذلك فهم وإتقان مبادئ أساسية عامة معينة.

لا يروقني كثيراً اللفظ الشائع في الكتب حين يشيرون إلى الإنسان بأنه "حيوان اجتماعي" ألا توافقني في ذلك! فقد ورد في الذكر الحكيم "ولقد كرّمنا بني آدم" (٧) الاسراء - وقال عز شأنه «إنا جعلناكم شعوباً وقبائل لتعارفوا» التعارف والعلاقات مع الآخرين يمكن أن تكون مصدراً للقوة وللتجدد الدائم من خلال علاقات الأخذ والعطاء والاكتمال والتأثير وغير ذلك.

باختصار طبيعة علاقتنا بالآخرين سواء كانت جيدة أم سيئة تأثر على:

- ١- سعادتنا.
  - ٢- احترامنا لذاتنا.
  - ٣- حالتنا المزاجية.
  - ٤- قدرتنا على النجاح.
- وأشياء أخرى كثيرة ستجدها في الصفحات التالية:

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم :

«لا تحقدن شيئاً من المعروف أن تأتيه، ولو أن تفرغ من دلوك في أناء المستسقي، ولو أن تلقى أخاك ووجهك منبسطة إليه».

رواه أبو داود والترمذي والنسائي

ما أهمية بناء العلاقات ؟

كيف تبني جسوراً مع الآخرين ؟

لماذا يجب أن نبني جسوراً مع الآخرين؟

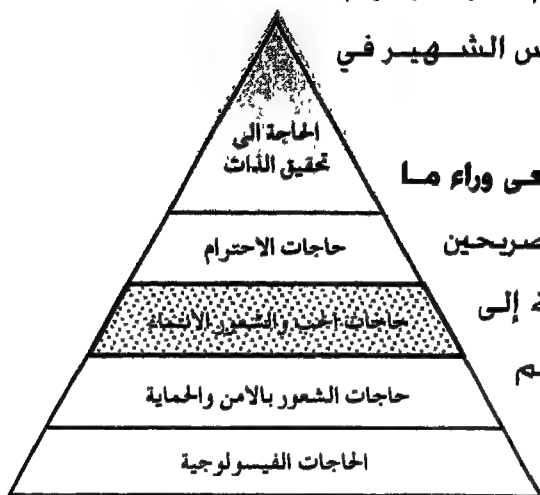
ما أهمية بناء العلاقات مع الآخرين

١- هناك حاجة داخل كل منا لتلخص في مودة الآخرين و صداقتهم

وإن ما نحتاج إليه هو تقبلهم لنا واعترافهم بنا

ويصنفها ماسلو عالم النفس الشهير في

أنها المرتبة الثالثة.



٢- يجب أن نتعلم أن نسعى وراء ما

نحتاج إليه. لنكن صادقين وصريحين

يعرف البعض أننا بحاجة إلى

أشياء أخرى من الناس ولكنهم

يخجلون من ذلك خوفاً من

التصاق صفة الأنانية بهم

هم ماسلو

أو المصلحة وهذا غير صحيح لأنهم

أيضاً يحتاجوننا مثل ما نحتاجهم.. قد تكون فرصة اعطائهم الفرصة

للعطاء تمنحهم شعوراً أفضل تجاه أنفسهم فالكل يفوز والخاسر لا حد

من هذه الأشياء قد يكون:

(١) المساعدة العملية والمعلومات التي يوفرها الأصدقاء، رغم أنها

أقل ما توقعه الأسرة وزملاء العمل.

(٢) ما يوفره من دعم اجتماعي في صورة نصائح أو تعاطف أو

كونهم محلاً للثقة أو لمجرد اشتراكهم في نفس النظرة إلى

العالم. وفي كل هذا يكون الأصدقاء أهم لبعض النساء المتزوجات

ان الحشرة قد تلدغ حصاناً ولكنه يبقى الحصان أصيلاً والحشرة.. حشرة حقيرة

كيف تبني جسوراً مع الآخرين ؟

ما أهمية بناء العلاقات ؟

من أزواجهن.

(٣) تماثل الاهتمامات، والمشاركة في الأنشطة، وممارسة الألعاب معاً (وهو غالباً ما ييسر التعارف الأولي بين الأصدقاء ويوفر ظروف اللقاء بعد ذلك).

٣- في كتاب سيكولوجية السعادة يقول أرجابل:

تشير نتائج كثير من البحوث إلى أن من لهم عدد أكبر من الأصدقاء، أو من يقضون وقتاً أطول مع أصدقائهم يميلون إلى أن يكونوا أكثر سعادة. ورغم كون الارتباط بين السعادة وكثرة الأصدقاء منخفضاً، فإنه متسق. ورغم انخفاض أهمية الصداقة كمصدر مستقل للسعادة بالقياس إلى الزواج أو الحياة الأسرية، فإنها أهم في المتوسط من العمل والاستمتاع بوقت الفراغ. وإن كان هذا لا يصدق بالنسبة للبعض، كالرجال في منتصف العمر مثلاً. فالصداقة تصل إلى أقصى درجات أهميتها عند الشباب - بدءاً من المراهقة وحتى الزواج - حين تكون هي العلاقة الأساسية. وتزداد أهمية الصداقة مرة أخرى مع التقدم في العمر حيث يؤدي التقاعد عن العمل وفقدان الأعزاء إلى زوال العلاقات الاجتماعية الأخرى.

٤- قد قيل أن المعرفة قوة "ومعرفة الطبيعة الإنسانية على ما هي عليه قوة وأحد الطرق لاكتسابها الاحتكاك المباشر مع الناس فمنهم نتعلم الكثير الذي قد لا نجده في الكتب المتخصصة والمتعمقة.

٥- إن إقامة العلاقة مع الآخرين مصدر من مصادر الأجر والثواب بإذن

- يقول «د. ألبرت إدوارد ديجام» العالم النفسي البارز: «إذا قمنا بتحليل الشخصية ووصلنا إلى مكوناتها الأساسية فإننا نجد منها سوى المقدرة على إسعاد وخدمة الآخرين».

الله إذا احتسبت الأجر لا ينبغي لعاقل أن يفوته. فحق المسلم على المسلم له أبواب مخصصة في العديد من كتب الحديث وفي المصحف الشريف وفي رياض الصالحين على سبيل المثال، وفي هذا تفصيلات كثيرة وأحوال متعددة تبدأ من تسميت العاطي وزيارة المريض.... والعديد من الأحوال التي قد تمارسها ولكنك تنسى أن جعلها خالصة لوجه تعالى يكون لك الأجر الدنيوي ولكن حين تقوم بهذه الأعمال لله عز وجل يثبت لك الأجر ويغض النظر عن بعض النتائج التي قد لا تسرك.

٦- لا يوجد ذلك الإنسان الذي يتمتع بالاكتماء الذاتي، فكل منا بحاجة إلى أشياء بوسع الآخرين القيام بتقديمها، وأنت نفسك لديك أشياء يحتاج إليها الآخرون.

٧- إنك لا تستطيع أن تفجر الكرة الأرضية وتخلص من كل هؤلاء البشر لتعيش وحدك، كن واقعياً.. وجدت الناس لتبقى ولا تستطيع أن تحقق أي نجاح أو سعادة دون أن تضع الآخرين في حياتنا.

٨- إذا أردت أن تنجح فأنت تحتاج إلى أن تنشئ جمهوراً مشجعاً من الآخرين لأنه عمل شاق أن تكون إنساناً وحيداً مهما كان لديك هدفاً هاماً للغاية وهذه النقطة فطن إليها أهل الرياضة فامتلات الملاعب بالمشجعين وقد سئل أحد الرياضيين عن سبب النجاح فقال العمل الصارم وتشجيع الأهل لذلك أخبر من حولك زوجتك وأولادك وزملاءك عن

---

الحياة : أخذ وعطاء.. والتجاح : مشاركة.. والعقل : لا قيمة له، ولو كان له معنى أصيلاً، إلا إذا اشترك مع عقول الآخرين، وتعاون معهم.. وامتياز العقل لا يعني أنه يستطيع أن يعمل منفرداً.. لكنه معناه أنه يستطيع أن يقود.. ولا توجد قيادة، إلا إذا وجد أتباع وأنصار.

«محمد زكي عبد القادر»

أهدافك وكيف يستطيعون مساعدتك على بلوغها فهم يحتاجون أيضاً إلى مساندتك لتحقيق أهدافهم أيضاً.

٩- إن ما يسمى بمشاكل الشخصية، مثل التخوف والخجل والشعور بانخفاض تقدير الذات هي في الأساس مشاكل في التعامل مع الناس فمعرفة أساسيات وطرق تحسين بناء جسوراً مع الآخرين يحل كثير من هذه المشاكل ويزيل عقبات ويجعل الدنيا أكثر جمالاً وروعة.

١٠- يذكر مايكل أرجايل أن العامل الأساسي في تخفيف العناء هو الدعم الاجتماعي، الذي يمكن تعريفه بكونه "أن يشعر الفرد بأن هناك من يهتم به اهتماماً عميقاً، ويقدره، أو أن يشعر الفرد باندماجه الشديد مع الآخرين. وفي دراسة عزلت تأثيرات جوانب مختلفة من الدعم الاجتماعي تبين أن أهم ما بقي من تأثير الاكتئاب هو توفر شخص يمكن البوح إليه بما في النفس، وكذلك زيادة تقدير الفرد لذاته (مستمداً ذلك جزئياً من استجابات الآخرين الإيجابية تجاهه). ويشير تحليل أخصائي لطبيعة الدعم الاجتماعي في بيئة العمل إلى أن العملية الحاسمة هنا هي زيادة تقدير الذات والشعور بالسيطرة على المواقف. أما بالنسبة لمن يبدون اهتماماً بالآخرين ويبدون أيضاً اهتمامات تتجاوز نطاق الذات، فإنهم يمرون بخبرات شاقة أقل، وينخفض تأثير المشقة لديهم على القلق والاكتئاب والعداوة، وهم يبذلون جهداً أكثر إيجابية لمواجهة مشاكلهم. والواقع أن هناك طرقاً عديدة يمكن بها لهذه الأنواع المختلفة من الدعم الاجتماعي أن تخفف من العناء: فرما كان لها تأثير فوري على

كل فرد له أهميته

أمراض تقتل الأسرة : النقد، الشكوى، المقارنة، المنافسة. «سيف كوفيه»

ما أهمية بناء العلاقات ؟

كيف تبني جسوراً مع الآخرين ؟

نظام الذات (Self System) يزيد من تقدير الذات والثقة بها. كذلك ربما لها تأثير مباشر على الانفعالات إذ يولد التفاعل الاجتماعي الداعم درجة من المشاعر الإيجابية، تكف الاكتئاب والقلق. كما أن الأحداث الخارجية يدركها المرء على أنها أقل مشقة. عندما يشعر أن الدعم والمساعدة متوافران، ومن ثم فإنه سيتمكن من مواجهة المشكلة. وفي حالة العلاقات المستقرة الطويلة المدى - يتوقع أن هذه الفوائد يمكن الاعتماد عليها، وأنها ستظل متاحة.

---

اللحظة التي تحترم فيها الآخرين وتقدر ظروفهم هي اللحظة التي تحطم أمامك الحواجز تجاه الآخرين  
إنك قد تقوم بممارسة علاقات إنسانية طيبة بصورة تلقائية وشفوية إن تذكرت أن كل فرد له أهميته

## الفصل الثاني

### مسلمات قبل أن نبداً!

قبل أن نبداً دعنا نتفق أو نتذكر أساسيات يجب أن تحتفظ بها في ذاكرتك أثناء عملية البناء وهي:

إن من أئمن الأشياء لدى الشخص هو ذاته أو ما يسمى كرامته ففي اللحظة التي تقوم فيها بالتقليل من كرامة شخص آخر والخط منه كإنسان، هي اللحظة التي توقع فيها نفسك داخل المتاعب. واللحظة التي تحترم فيها الآخرين وتقدر ظروفهم هي اللحظة التي تحطم أمامك الحواجز تجاه الآخرين بل وتدفعهم إلى التصرف معك بكل حب ونبل وكرامة.

قال "هنري قيصر" إنك قد تقوم بممارسة علاقات إنسانية طيبة بصورة تلقائية وشفوية إن تذكرت أن كل فرد له أهميته".  
من المفيد ألا تنسى النقاط التالية عند تعاملك مع من هم أمامك!

١- إننا كلنا محبوبون لذاتنا وهذا الحب يجعل أنفسنا تأتي في المقدمة حتى في الدعاء يرشدنا الرسول "صلى الله عليه وسلم" بأن نبداً الدعاء لأنفسنا أولاً ثم للآخرين.

٢- أنت تريد والآخرين مثلك يريدون أن يشعروا بأهميتهم فأمنحهم

---

العقول الكبيرة : تناقش الأفكار.. والعقول المتوسطة : تناقش الأحداث.. أما العقول الصغيرة : فاتها  
تناقش شئون الناس..  
«فيلسوف»

مسلمات قبل أن تبدأ

كيف تبني جسوراً مع الآخرين ؟

هذا الشعور بالأهمية ويقول لسن جبلين في كتابه "كيف تتمتع بالثقة والقوة في التعامل مع الناس". "لقد توصل أساتذة علم النفس الاكلينكي والتجريبي بعد دراستهم لآلاف حالات كافة أنواع المشاكل التي صادفت أناس حقيقيين، أن الجوع للأعجاب بالذات يشمل الكون كله، كما أنه أمر طبيعي تماماً مثل الجوع الغذائي، وأن طعام الذات مثل طعام الجسد ويقوم بنفس الغرض الذي يؤديه الغذاء بالنسبة للجسد، ألا وهو الحفاظ على النفس إن الجسم يحتاج إلى الطعام لكي يستمر في البقاء، أما الذات أو الفردية المتفردة لكل إنسان "فتحتاج إلى الاحترام والقبول والاحساس بالاكتمال".

إن النقص في الشعور بالأهمية يجعل الشخص يميل إلى الشراسة والمشاكسة والنكد وأكثر انتقاداً للغير ولن يجد شيئاً يرضيه ويثور في وجوه الناس. وأنت ألم تقابل أناس بهذه الحالة وبهذه الصفات؟ وفي الحياة العامة نتعامل مع أشخاصاً كثيرين إلا أنك قد لاحظت الحقيقة المعروفة تماماً وهي إنه من الأسهل التعامل مع أشخاص القمة عن التعامل مع الصغار الذين يميلون إلى تعقيد الأمور و"التفرس" فيك أليس كذلك.

ولكن لا تحزن تذكر

"أن الحشرة قد تلدغ حصاناً ولكن يبقى الحصان أصيلاً والحشرة.. حشرة حقيرة".

وقبل أن تنتقل إلى نقطة أخرى نضيف أن الشخص الاستعراضي

الذات تحتاج إلى الاحترام والقبول والاحساس بالاكتمال



مسلمات قبل أن تبدأ

كيف تبني جسوراً مع الآخرين ؟

كثير المباهاه. والتفاخر أو التغطرس هو الآخر لديه احساس متدني بأهميته. فهمك لطبيعة هذه الشخصيات سوف يساعدك في التعامل وتطوير استراتيجيتك فامنحهم الاهتمام.

٣- إنك مليونير في علاقاتك الإنسانية، أنت في الحقيقة في جسدك مليونير. كل عضو تملكه عين، يد، كلى، اصبع... من أثنى الأشياء التي لو حاول بعضهم أن يشتريها من عندك لما قُدرت بثمن أليس كذلك فأنت مجموعة من البلونيرات تمشى بقدمين، كذلك أنت مليونير في علاقاتك الإنسانية ولكن للأسف الكثيرين منا يخزنون الثروة ويخلون فيها مع أنها من النوع الذي يزداد بالعطاء وينضب ويجف بالتخزين هل بإمكانك تخيل شيء شبيهه بذلك؟ كذلك هي العلاقات. الكثيرين من الذين تقابلهم في حياتك يحتاجون إلى انسانياتك في العطاء والحب فاغدق عليهم ولا تخشى شيئاً. يحتاجون إلى أن يكونوا مقبولين لديك ويشعروا بأهميتهم وتقديرهم.

هؤلاء الآخرين قد يكونوا من الدائرة القريبة جداً منك زوجتك وأولادك كن لطيفاً وودوداً مع أهلك كما تعامل الضيوف والغرباء ولا تكن أكثر تأدباً مع الغرباء والضيوف عن أهلك وعائلتك.

٤- هل تذكر صديقي القارئ تلك الأفلام التي تعرض شخصية المنوم المغناطيسي هل تود أن تكون لديك هذه القدرة على بعض الأشخاص الذين تود أن يخضعوا لسيطرتك؟ نعم.. إذن تابع القراءة.

في الحقيقة أننا نؤثر باستمرار على أولئك الذين نحتك بهم ونسيطر على تصرفاتهم أيضاً وذلك مبني على قانون في علم النفس وهو أن

- لا تكثر تأدباً مع الغرباء مع أهلك.

مسلمات قبل أن تبدأ

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

استجابة الإنسان تتشكل وتماثل نفس الموقف والتصرف الذي أخذ به الطرف الآخر "وهذا منطقي قد تستغرب حين تعلم أن ٩٥٪ من الحالات التي عوملت فيها معاملة غير لطيفة كنت أنت السبب في ذلك. تذكر! وحاول مرة أخرى أن تتذكر! هناك دافع داخلنا لا شعوري يجعلنا إما أن نصعد أو نهبط عن مستوى الآراء التي نعتقد أن الآخرين يكونونها عنا. أيضاً أنت حين تذهب لكي تنهي معاملة أو نقابل شخصاً يهمك ولديك توقعات سلبية قد تنعكس على تصرفاتك حين تقترب منه وكأنك تهيب له المسرح ليكون شريراً معك ووفرت له الظروف الملائمة.



ويذكر لس جيلين إن ما نراه في تعاملاتنا مع الآخرين ليس سوى مواقفنا وقد انعكست إلينا في تصرفاتهم. وهذا الأمر يشبهك تقريباً عندما تقف أمام المرأة. إن ابتسمت، ابتسم الرجل الذي يطل عليك في المرأة، وعندما تلقي بتكشيرة تطالعك نفس التكشيرة. وعندما تقوم

هل تعلم؟

أن أمثل طريقة تم اكتشافها ترك الانطباع في نفس الطرف الآخر هي أن تجعله يدرك أنه قد أثر فيك، وأنه قد أثر فيك «وهذا لا يعني التملق والمداينة».

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

مسلمات قبل أن نبدأ

بالصباح ترد عليك المرأة صباحك. إن القليلين فقط هم من يدركون مدى أهمية هذا القانون في علم النفس ومدى الانضباط في حدوث الأمور المتوقعة ودقتها. إن الأمر ليس مجرد حديث عذب عن الكيفية التي على الناس أن يتصرفوا بها! ثم إنه بوسعنا أن نأخذ هذا القانون إلى أحد المعامل النفسية وإجراء الدراسة المحايدة عليه، مثله مثل أي قانون طبيعي آخر.



عندما يصبح أحدهم في وجهك، عليك برد الصباح في وجهه. في تعاون مع البحرية الأمريكية، قامت وحدة أبحاث الكلام بكلية "كينيون" بإثبات أنه عندما يتعرض أحدهم للصباح في وجهه فإنه لا يستطيع أن يفعل شيئاً سوى أن يرد على الصباح بصباح مائل، حتى لو عجز عن معرفة أو مشاهدة مصدر الصباح الأصلي نفسه. ولقد أجريت الاختبارات على الهاتف وآلات الاتصالات الداخلية لتحديد أفضل درجات ارتفاع الصوت لتوجيه التعليمات والأوامر. كان المتحدث يوجه أسئلة بسيطة، وكان يوجه كل سؤال بدرجة مختلفة من نبرة الصوت، وكان أن جاءت الإجابات جميعها بنفس درجة نبرة الصوت الذي تميز بها كل سؤال تم توجيهه، فعندما كان السؤال يوجه برقة كانت الإجابة في مثل نفس الرقة، وعندما كان يتسمم بالزعيق، كانت الإجابة "زاعقة" هي الأخرى.

وعلى ذلك، فالنتيجة الطريفة التي خرجت بها الاختبارات هي اكتشاف أنه لم يكن بوسع الأفراد المتلقين للأسئلة سوى أن يتأثروا بدرجة نبرة صوت موجه الأسئلة، ومع كل ما بذلوه من محاولات، فإن

- تردد وتنعكس هو أفعالك إليك هذه الشخص الآخر، تماماً كما لو كنت واقفاً أمام إحدى المرايات.

مسلمات قبل أن نبدأ

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

درجات نبرة صوتهم كانت ترتفع أو تنخفض في تناسب دقيق مع

ارتفاع أو انخفاض نبرة صوت موجه الأسئلة إليهم.

الآن وبعد أن اتفقنا على النقاط السابقة:

\* أنا وأنت والآخرين وأنا نحب ذواتنا.

\* أنت والآخرين وأنا نحب أن نشعر بالأهمية.

\* أنت والآخرين وأنا مليونيرات في العلاقات الإنسانية.

\* أنت والآخرين وأنا قادرون تماماً على أن نتحكم في تصرفات وردود

أفعال الآخرين.

أجد أنه من المناسب أن ننتقل إلى خطوة أخرى في البناء وهي التعرف

إلى بعض المبادئ الهامة في التواصل مع الآخرين.. هيا بنا.

---

«إن مقياس الصحة العقلية هو الميل إلى إيجاد ما هو طيب في كل مكان»

## الفصل الثالث

### إرشادات لتحسين علاقاتك وتطويرها

تشتمل المهارات الاجتماعية اللازمة لاكتساب الأصدقاء والحفاظ عليهم على القدرة على التدعيم، وأداء الالتزامات، والمجاملة، والتعبير عن المحبة. يقول مايكل أرجايل قد قادتنا بحوثنا في قواعد الصداقة إلى الاهتمام بمجال آخر يتعلق بكيفية التعامل مع العلاقات التي يوجد فيها طرف ثالث. فالأصدقاء - في العادة - لا يكتسبون فرادي، وإنما يكتسبون في سياق شبكات من العلاقات، ومن الضروري أن تتوفر للفرد القدرة على التعامل الماهر مع هذه الشبكات من العلاقات. وقد تنتهي بعض الصداقات عندما يبدي الأشخاص غير من علاقات أخرى، أو إذا فشلوا في الاحتفاظ بالأسرار، أو لم يحفظوا غيبة بعضهم البعض.

ولعل أول ما يوفره الأصدقاء لبعضهم البعض هو التحسين الفوري للحالة المعنوية. ويكون ذلك إما بتوفير جو من المرح في حالة الأطفال والشبان، أو نوع من الإشباع الهادئ بالنسبة للكبار. وتكشف لنا البحوث التي تدور حول حصر "الأحداث الاجتماعية الإيجابية"، ومصادر البهجة عن أن عقد الصداقات الجديدة ورؤية الأصدقاء القدامى يتصدران قوائم هذه الأحداث وتلك المصادر.

١- اعمل على تغيير نفسك وليس على تغيير الآخرين.

هل تعلم أن الطريقة التي هي أكثر فعالية وسرعة ودقة حين تتدهور

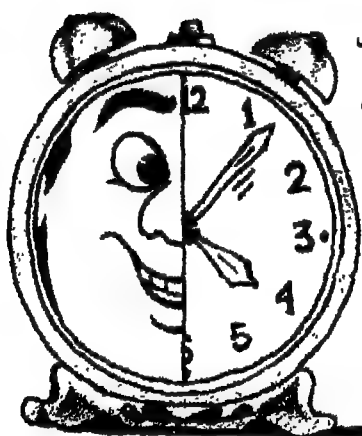
إرشادات لتحسين علاقاتك وتطويرها

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

الأحوال بينك وبين الآخر أو بينهم هو أن نقوم بتغيير نفسك طالما ليس بوسعك إجراء التغيير في الآخرين وذلك بأن تغير من الطريقة التي تتصل بها مع الآخرين. وقر وقتك إذن واعمل على تغيير نفسك "إِلَّا الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم" (الرعد ١١). قاوم في نفسك الشعور أو الاعتقاد بأنهم هم الذين عليهم بذل المجهود وأنهم هم أصحاب النواقص وهذا الشعور مغري وسهل ولكنه شائعة. غير أنت من طريقتك في الاتصال معهم واترك التغييرات لهم. وسوف يكون الشعور بالعلاقة أفضل لكل منكم.

٢- التغييرات تستغرق وقتاً.

إن الخطوة السابقة في تغيير طريقة اتصالك



بالآخرين قد تستلزم "مثابرة" من جانبك حيث أنه قد يكون هناك الآخرين أو الطرف الآخر الذي قد يرفض التغيير ويدفعك للعودة إلى ما كنت عليه. فعليك أن تكون مستعداً.

٣- تعامل مع الناس على ما هم عليه.

عليك أن تتقبل الناس كما هم

بجوانبهم التي تعجبك والتي لا

تعجبك فحتى أبناؤنا الذين تربيتهم صغاراً لا تستطيع أن تشكلهم بالصورة التي تعجبنا ١٠٠٪ حتى ولو لجحنا في ذلك فقد نكون قد مسحنا جزءً من شخصياتهم واستقلالهم. الآخرين ليسوا أبناؤنا أو

كيف تنمي جسوراً مع الآخرين ؟

ارشادات لتحسين علاقاتك وتطويرها

تربيتنا هذا من جهة ومن جهة أخرى لماذا الأشياء التي نظن أنها تعجبك صحيحة والعكس صحيح فما تراه أنت ضرورياً قد لا يكون بنفس الأهمية للآخرين وهذا ما يسمى بالواقعية فكن واقعياً حين تبدأ في تغيير نفسك قد يقوم الآخرون بنفس الخطوة فقط أعطهم الفرصة بعد ذلك قد تكونا قادرين على "التلاؤم" مع بعضكما.

---

لا تجعلوا عملكم جهلاً.. وبقينكم شكاً.. اذا علمتم، فاحملوا.. واذا تيقنتم، فاقدموا..  
«الامام علي به ابى طالب»

## المفاتيح الثلاثة للعلاقات الجيدة

**المفتاح الأول :** كن عادلاً لنفسك وللآخرين وقد قال صلى الله عليه وسلم  
 "لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه" هنا الدعوة إلى  
 العدالة في إقامة العلاقات والتوقف عن الكيل بمكيالين كما هو شائع  
 في سياسات بعض الأمم.

ومن السهل أن تكون "ظالماً" إما لنفسك أو للآخرين. أن تكون مصرّاً  
 على الحق! ماذا يعني ذلك؟ ذلك يعني أن احتياجاتك ومطالبك ومشاعرك  
 ليست أكثر أو أقل أهمية من تلك التي تخص الآخرين إنها تتساوى  
 معها في الأهمية ولذا يجب عليك أن تطالب بمالك من حقوق بطريقة  
 مناسبة وبأمانة ووضوح. ومعرفة كيفية اتمام ذلك يساعد على أن  
 يضمن أنك لن تخرج من المواقف وأنت تشعر بعدم الارتياح من نفسك،  
 أو أن تترك الآخرين وهم يشعرون بعدم الارتياح.

وحيث تتجه في الاتجاه المعاكس أي حين لا تصر على الحق فإنك إما أن  
 تكون سلبياً أي تسحب نفسك من جميع المواقف ونتيجة هذا بالطبع  
 أنك لا تحقق أهدافك وتفشل في الحصول على ما تستحقه، وينخفض  
 تقديرك لذاتك وهذا أمر خطير يؤثر في جميع مجالات حياتك بل ويؤثر  
 على من حولك فأنت لا تستطيع أن تعمل... أو تدير... أو تنفذ لأن الآخرين  
 أفضل منك وليس لديك قدراتهم.. ويؤثر على سلوكياتك فتلجأ إلى

---

٢- قال علي بن أبي طالب كرم الله وجهه: ليس الخير أه يكثر مالك وولده، ولكنه الخير أه يكثر حلمك  
 ويعظم حلمك، وأه لا تباهي الناس بعبادة الله وحده، إذا أحسنت حمد الله تعالى وإذا أسأت استغفرت  
 الله تعالى.



كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟ إرشادات لتحسين علاقاتك وتطويرها

تمجيد الآخرين أو عكس ذلك الازدراء وقد يؤثر على مزاجك فتصبح سهل الاستثارة والبكاء والشعور بالاحباط العام.

وفي حالة عدم اتخاذك هذا النموذج السلبي فالبديل الآخر هو أن تكون عدوانياً بمعنى أن تتخذ علاقتك بالآخرين صورة الرئيس الذي يوجه الآخرين بالأوامر بصورة تعسفية ولا يقدر ظروف الآخرين يتجرد من الأحاسيس الإنسانية وقد يفشل أو لا يحاول الاستماع لوجهات نظر الآخرين. وكلتا الحالتين قد تؤديان إلى الاغتراب والشعور بالإنهاك كما ترى هنا أن السلبية والعدوانية الجاهين متطرفين ولا يؤديان إلى إقامة علاقة طيبة أما الإصرار على الحق أي يكون لي الحق في أن أقول

أن أقول لا أعرف

أن يكون لي رأي وأن أعبر عنه

أن يكون لي شعور وأن أعبر عنه

أن أصنع قدراتي وأتعامل مع نتائجها

أن أغير رأيي

أن أختار كيف أقضي أوقاتي

أن أخطأ

هذا باختصار يخدمك ويخدم الآخرين أيضاً فهي تساعدك وتساعد الآخرين على التعريف بوجهة نظرك وتقبل وجهات نظر الآخرين أيضاً. في الحقيقة إن مبدأ الإصرار على الحق يتطلب مجموعة من المهارات تنبع

قال معاوية رضي الله عنه : لا يبلغ العبد مبلغاً ليرأى حتى يبلغ حلمه جعله، وصبره شهوته ولا يبلغ ذلك إلا بقوة العلم.

كيف تبني جسوراً مع الآخرين ٩

إرشادات لتحسين علاقاتك وتطويرها

من فهمك وموقفك من نفسك وثقتك بها.

”والجزء الرابع من هذه السلسلة يتحدث عن كيف تبني ثقتك بنفسك؟“

فلا تقلل من قيمة نفسك (شخص سلبي) ولا تقلل من قيمة الآخرين (شخص عدواني) والمهارة الأخرى هو أن توازن بين تفكيرك ودور الفعل أي أن تكون ناضجاً وهذا يتطلب منك أن تمسك نفسك عند الغضب ”وللغضب لدينا وقفة تفصلية أكثر في هذا الجزء من الكتاب“ لأنه غالباً في الغضب قد ينتهي بك المطاف إلى أشياء عديدة لا تتعلق سوى بالقليل بموضوع الحادثة التي أدت إلى انفجار الغضب بينما كان عليك التركيز على السلوك المرفوض وليس على الشخص ذاته.

عليك أيضاً تقييم وضع الشخص الآخر هل هو ”مخرج، نادم، لا يعبأ بشيء“ ومن المهم أن تحدد الآثار التي قد تتركها نوبة الغضب على علاقتك بالآخر. وديننا الحنيف يحثنا كثيراً على الترفع عن الغضب والانفعال الزائد ”والكاظمين الخيظ“ ويدعونا إلى التسامح ”والخافين عن الناس“ حتى لا تضع وقتاً كثيراً في إصلاح ما صدمته في لحظة.

كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يوماً جالساً مع أصحابه، فسب رجل أبا بكر رضي الله عنه فأذاه فصمت عنه أبو بكر. فأذاه ثانية، فصمت عنه أبو بكر. فأذاه ثالثة فانتصر لنفسه أبو بكر. فقام الرسول صلى الله عليه وسلم من المجلس فخرج خلفه أبو بكر وقال له: يا رسول الله، أَوْجَبْتَ مني ”غَضِبْتَ مني“ يا رسول الله؟ فقال الرسول: ”يا أبا بكر،

قال الحسن رضي الله عنه: اطلبوا العلم وزينوه بالوقار والحلم.

إرشادات لتحسين علاقاتك وتطويرها

كيف تبني جسوراً مع الآخرين<sup>٩</sup>

نزل ملكٌ من السماء يكذِّبه بما قال لك ويردّ عنك، فلمّا انتصرتَ لنفسك، ذهب الملكُ وقعد الشيطانُ وأنا لا أقعد في مجلسٍ يجلس فيه الشيطانُ

كذلك الإلتزام بهذا المبدأ ينمي لديك مهارة احترام النفس ومن المحتمل أن تكون أقل استثارة وتكون أكثر مرونة وبالتالي أكثر قدرة على ابتكار حلول جديدة لك ولهم بدلاً من التصلب الغبي.

لذلك عليك بـ :

- أ- بناء ثقتك بنفسك واحترامك لنفسك.
  - ب- وضع ما تريده لأن الآخرين لا يستطيعون قراءة أفكارك.
  - ج- حاول أن تنصت للآخرين لتفهم ما يريدون قوله بدون افتراضات خاطئة من جانبك.
  - د- أرفض أن يغتال شخص ما شخصيتك ولكن تقبل النقد حول أعمالك وليكن ذلك بصورة واضحة ولائقة.
- في مسرحية عطيل لشكسبير يقول الدوق: إن الرجل الذي يسرقه لص فيبتسم ترفعاً، يسترد من السارق بعض غنيمته أما من يحزن بلا طائل فإنه يسرق نفسه مرة أخرى بعد أن سرقها اللص لأنه يضيف إلى خسارته المادية خسارة معنوية جديدة لا تقدر بثمن!

المفتاح الثاني: تفهم الأصوات القادمة من الماضي: ومعنى هذه العبارة هي أننا لسنا طلوعاً شيطانياً، ظهر على الأرض فجأة وإنما كانت هناك مؤثرات تعرضنا لها في فترة التكوين والنمو وامتدت جذورها حتى الآن

قال أنتم به صيفي رحمه الله : دعامة العقل الحلم، وجماع الأمر الصبر.

إرشادات لتحسين علاقاتك وتطويعها

كيف تبني جسوراً مع الآخرين ؟

وما تزال لها بعض السلطة في تصرفاتنا وسلوكياتنا قد تكون أفكاراً رضعناها منذ الصغر. ويقدم التحليل النفسي لنا أحد الآراء السديدة في هذا الموضوع وهو أن الماضي ملازم لنا على الدوام. وعندما ندرك وجود تلك الأصوات الآتية من ماضينا، ونعرف كيف نفكر حيالها فإنه بمقدورنا أن نختار تجاهلها أو بدلاً من ذلك اختيار الانصات إلى اصوات غيرها، فإذا فشلنا في التعرف عليها فإنه يمكنها أن تلحق الدمار داخل علاقتنا.

الفكرة ناجحة على أننا نتكون من طبقات وكما هو الحال مع الأرض بوسع الطبقات القديمة الصعود "برقة" إلى السطح، أو أن تنفجر بصورة غير متوقعة. إن طبقات ماضينا معقدة بالطبع.

يرى د. جيلان بتلر وتوني هوب أنه من المفيد أن نفكر في أنفسنا على أساس أنها تتألف من ثلاثة أجزاء:

الوالد

الشاب

الطفل

صوت الوالد داخلنا يعكس الرسائل التي احتفظنا بها في داخلنا كأطفال والتي تلقيناها من الوالدين ومن الآخرين الذين كان لهم سلطان علينا. و"الطفل" يعبر عن تلك المشاعر والاستجابات التي كانت لنا عندما كنا أطفالاً.

أما "البالغ" فيعبر عن الجزء الناضج في شخصيتنا والأصوات الوافدة

٦- قال علي بن أبي طالب كرم الله وجهه: حلمك على السفينة يكثر أنصارك عليه.

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟  
إرشادات لتحسين علاقاتك وتطويرها

من الماضي تلك التي تخص الوالد والطفل، يمكن لها أن تكون مصدر القوة والابداع ولكن إن لم يتعرف على ماهيتها فبوسعها أن تكون مصدر للمشاكل في علاقتنا الحالية. وبالتعرف على هذه الأصوات القادمة من الماضي، يمكننا أن نمنع أو أن نحد من الضرر الذي يمكن أن تسببه ومن الإمكانيات التدميرية التي قد تستخدم في مسارة.

إن الرسالة الرئيسية هي: رغم إنه هناك ما يمكن أن تفعله من أجل تغيير الماضي، إلا أنه يمكنك أن تغير طريقة نظرتك إليه، وتستطيع السيطرة على الطريقة التي تؤثر بها عليك في علاقاتك مع الآخرين في الوقت الحالي.

### بعض الأسئلة المفيدة التي توجهها لنفسك

\* ما الذي أشعر به في هذه المواقف الصعبة "مثلاً قبل الدخول في صراع".

\* متى تملكني مثل هذا الشعور من قبل؟

\* متى شعرت بهذه الطريقة لأول مرة؟

\* ماذا كان يجري وقتها؟

\* ما الذي أريده في هذا الموقف.

### بعض الأصوات الشائعة للطفولة

الصورة التي يقدمها الطفل	الصورة التي يقدمها الشاب
سوف أحكي لمدرسي عن.	سوف أحدث في الأمر مع المسؤولين.
ان لم تفعل، فسوف..	ما لم فقد يكون على أن.
سوف أصرخ وأصرح حتى يوقعني المرض	سوف أواصل عمل صجة حول الموضوع
كل واحد عيبي.. أحذية للحري	حتى لو كان في ذلك نهايتي
أنا أكبر منك.	إن منافسينا إما يستخدمون..
إني أملك القلعة	طبعاً، وأنا أحدث كشخص ملم بالأمر

تجاربنا في الحياة تدلنا على أن الإيمان بالله مورد من أعزب موارد السعادة ومناهلها.. فالله يكسب النفس قوة.. وسلوى.. وعزاء..  
«د. أحمد أمية»

\* من تصرف بمثل هذه الطريقة في طفولتي؟ "تري هل أقوم بتقليد أختي..؟"

المفتاح الثالث: للعلاقات الجيدة هو ان ترى العلاقات كأنظمة.

ما المقصود بأن نرى العلاقات كأنظمة؟

ذلك يعني أن ما نكونه أو نوعيه قرابتنا أو الكيفية التي عليها سلوكنا إنما يحدده "جزئياً" ذلك الدور الذي نؤديه داخل النظام مجموعة الأدوار التي تقوم بها وما هو متوقع منا فيها وهذا يتضمن أن المسؤولية مشتركة بين جميع الأطراف داخل النظام وهذا يتطلب الإعداد للتفاوض الجيد بأن تعرف ما يريده كل شخص وتبحث عن أرضية مشتركة بينكما، أثناء سعيك للبحث عن هذه الأرضية المشتركة تحتاج إلى معرفة مهارات التفاوض وليس المقصود بعملية التفاوض عملية التغلب على الآخر أو ما يسمى بتقسيم الكعكة بحيث يأخذ كل طرف جزء وإنما حول إعداد المزيد منها. فذلك قائم على فكرة "الوفرة" وعلى فكرة أنه في العلاقات لا يكون حجم "الكعكة" محدداً منذ البداية. فأنا أكسب؛ وأنت تكسب. وهناك خمس استراتيجيات للتفاوض كيف يكون ناجحاً.

(١) قم بالتوضيح، الوضوح مطلوب لكلا الطرفين ما تعنيه أنت وما يعنيه الطرف الآخر.

(٢) قم بالبناء على ما يقوله الشخص الآخر جنب كلمة "لا" عليك بالبحث عما يمكنك قبوله حيث أن كلمة لا قد تستفز الطرف الآخر

وصفه (ن.ع.أ.) تحقق المعجزات وهي توفيقه تصيد الأخطاء

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

إرشادات لتحسين علاقاتك وتطويرها

وجعله في حالة دفاع أو هجوم وهذا ليس مطلوباً. أبدأ بالكلمة السحرية "نعم" ثم أعرض ما تريد بهدوء. "ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة" (١٢٥ - النحل).

(٣) جنب توجيه اللوم إلى الجانب الآخر ففشل الصفقة يعني أن تأخذ نصيبك من المسؤولية واستخدم ألفاظ خاصة بتقاسيم المسؤولية مثل "أنا وأنت في نفس القارب".

روى عن ميمون بن مهران أن جارية له جاءت بمرقعة. فعشرت فصبت المرقعة عليه. فأراد ميمون أن يضربها. فقالت الجارية: يا مولاي استعمل قول الله تعالى: (والكاظمين الغيظ). فقال: قد فعلت. فقالت: اعمل بما بعده: (والعافين عن الناس). قال: قد عفوت. فقالت: اعمل بما بعده: (والله يحب المحسنين). فقال ميمون: أحسنتُ إليك فأنت حرة لوجه الله تعالى.



(٤) احذر التبصعيد: تذكر أن الكلمة كالطلقة النارية إذا خرجت لا تعود وأنتك بسبب هذه الطلقة أو الكلمة القاصفة التي انطلقت في جزء من الثانية قد تضطر لإصلاح الضرر سنوات طويلة وتكون نتيجة "أنا أخسر وأنت تخسر" الغضب سرعان ما تتصاعد حدته، وخصوصاً عندما يتأذى شعور الناس من الأشياء الغاضبة التي يتفوه بها الآخرون إليهم وعليهم. والغضب يولد ذلك النوع من الدوائر المفرغة التي توقف كل المناقشات "العاقلة" ويمنع من الاتفاق.

(٥) اقطع الطريق على الإهانات: لا تلجأ إلى التعليقات الهجومية "إنك لا تفهم في مثل....." طالع على "أهبل سخيف....." وجأهلاً إن وجهت إليك في بعض الأحيان.

«جورج ماكدونالد»

الإيمان الكامل يمكنه أن يرفعنا فوق الخوف..





## الفصل الرابع

### الانفعال والعواطف والجسور

#### دور الانفعال والعواطف في بناء الجسور

إن الأحاسيس والمشاعر والانفعالات هي لغة البشرية المشتركة وطريقه التواصل مع بعضهم البعض. يقول د. ايزابيل فيليورا "اليوم لم يعد الذكاء وحده كفيلاً بالنجاح بل حسن إقامة العلاقات الاجتماعية. كيف نفهم رداً فعل الآخرين ونحل النزاعات معهم ما لم نفهم أولاً رداً فعلنا؟ والقلب هو أيضاً يفكر ويمكنه أن يكون دليلنا. ليس العقل هو الذي يقود العالم بل الانفعالات والعواطف وقد آن الأوان أن نهتم بها. فلنضم ذكاء القلب إلى ذكاء الرأس ذلك أن الانفعالات التي لا نود الاصغاء إليها تستولي رغماً عنا على السلطة ويبدو أننا لم نعد بحاجة إلى أن نضع ذواتنا فوق الآخرين أو تحتهم بل في علاقة افقية معهم. لا الشهادات ولا معدلات الذكاء العالية ستشكل الفارق المطلوب بل الذكاء في فهم النفس والعلاقات مع الآخرين. وحده الولوج إلى انفعالاتنا الحقيقية يخولنا الاستجابة للتحديات التي يطرحها علينا المجتمع بتعقداته. إن الفرد المستقل هو الذي يحدد بذاته قواعد حياته ويصغى إلى قلبه.

ليس إنساناً ثائراً، إنه يقبل بقواعد الحياة الاجتماعية ولكنه لا يحتمل الظلم.. وكلما كانت البنية الاجتماعية ظالمة، احتاجت إلى تقليص استقلالية افرادها، في هذا المجال نجد الحواجز النفسية أكثر فعالية من الحواجز المادية.

بِذَلِكَ واسم الله لهم إله أذنوا

واخفض جناحك للأقارب كلهم

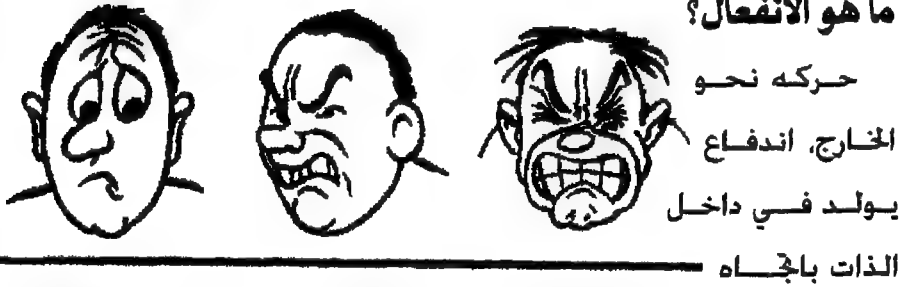
كيف تبني جسوراً مع الآخرين ٥

دور الانفعالات في بناء الجسور

لطالما اعتبر العقل نقيضاً للعاطفة. وقد آن الأوان لننصف الانفعال الذي يساعدنا في الواقع على التفكير. وسنكتشف كم أن انفعالاتنا تطبع حياتنا العقلية خفية. إن كل البشر في الأوضاع كافة، يشعرون بالتغيرات الفسيولوجية ذاتها. الانفعالات هي لغتنا المشتركة فهم الآخرين والتفاعل بتعاطف مع حاجاتهم ومشاعرهم يقلصان خوفنا منهم ويقربنا اليهم ويجعلنا أكثر تضامنا معهم ويزيدان من التعاون بيننا وبينهم.

من هنا ومن هذا المنطلق ارتأيت أن أخصص هذا الجزء للحديث عن تلك الانفعالات السلبية التي قد تكون حاجزا أو جداراً بينك وبين الآخرين والهدف من وراء هذا الكتاب هو تعلم بناء جسوراً للتواصل مع من حولنا؛ أليس كذلك؟ قبل أن نتعرف على هذه الانفعالات دعنا نتعرف على ما هو الانفعال؟

ما هو الانفعال؟



اضطراب عاطفي



مزاج



انفعال

المحيط، احساس  
يقول لنا من نحن

«دزانييلي»

ليست الظروف هي التي تخلق الرجال.. بل الرجال هم الذين يخلقون الظروف..

دور الانفعالات في بناء الجسور

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

ويضعنا في علاقة مع العالم. إن الحياة الانفعالية مرتبطة بشكل وثيق مع الحياة العلاقاتية. والمشاركة في الانفعالات تقرب الناس من بعضهم. وتكون عواطفنا مصدر خلاف حين يستحيل سماعها أو التحدث عنها. وتكون مصدر اتفاق، في ما وراء الثقافات، إذا ما تم البوح بها.

يدوم الانفعال بضع ثوان أو دقائق على الأكثر وحين نتحدث عن انفعال دام ساعات فهو مزاج على الاصح. وحين تطول المدة لتشمل أسابيع أو أشهر تصبح اضطراباً عاطفياً.

نقطة أخيرة. هناك علاقات وثيقة بين الانفعالات والمشاعر على سبيل المثال الاحساس بالحنين نصاب بانفعال الحزن، يجب ألا تقاوم مشاعرنا على الدوام وليست قروء الحكمة الثلاثة على الدوام فكرة حكيمة إذ أن الألم لن يكف إذا ما فقدنا حساسيتنا تجاهه بل علينا أن نسعى وراء الانفعالات المفقودة ونفهمها.

كيف تتعامل وتتحكم في مشاعرك وانفعالاتك أثناء تعاملك مع

الآخرين؟



يقول أنتوني روبنز  
صاحب كتاب  
كيف توقظ المارد  
داخلك؟

إن هناك عشرة  
أنواع من المشاعر

(الشعراء: ٢١٥)

٤- (١٩) خفض جناحك لئلا يبعك الله المؤمنين)

السلبية الرئيسية وهي التي يحاول معظم الناس تفاديها ولكن من الممكن ان تستخدمها لصالحك وتستثمرها لفائدتك وتدعم فيها علاقتك بالآخرين والحقيقة أنها رائعة وتستحق التجريب عليك صديقي القارئ أن تستمع إلى الرسالة جيداً وتفهمها وتتخذ الخطوات المطلوبة نحو الحل.

### (١) الشعور بالقلق أو بالانزعاج

هذا الشعور لا يكون عادة مكثفاً ولا قوياً، ولكنه يضايقنا ويخلق إحساساً ملحاً بعدم الراحة وبأن كل شيء ليس على ما يرام  
الرسالة :

قد يكون هذا الشعور يسبب الملل أو نفاذ الصبر أو ارتباك أو ضيق أو حرج خفيف. وكلها أحاسيس ترسل لك برسالة مفادها أن شيئاً ما ليس على ما يرام. قد تكون نظرتك للأمور غير صائبة. وقد تكون تصرفاتك لا تثمر النتائج.

### الحل :

استخدم الطرق التي وردت في الجزء الثاني من هذه السلسلة "إدارة تغيير الذات" لأحداث تغيير في حالتك.

(٢) اعرف ماذا تريد أن تفعل بدقة وأين تكمن المشكلة بالضبط.

(٣) قم بإجراء بعض التغييرات الطفيفة في نظرتك للأمور وفي

تصرفاتك وانظر هل حدث أي تحسن.

وتذكر ان هذا الشعور - مثل غيره - إذا لم تهتم به فسوف يتزايد.

٥- (تلك الدار الآخرة نجعلها للذين لا يريدون علواً في الأرض ولا فساداً والعقبة للمتقين)

(القصص: ٨٣)

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

دور الانفعالات في بناء الجسور

صحيح أن الشعور بالانزعاج قد يكون مؤلماً إلى حد ما، ولكن تذكر مقدار الألم الناتج إذا أهملت هذا الشعور فتضخم واستفحل... اسرح بخيالك في مقدار هذا الألم لكي تبادر فوراً إلى علاج الألم الحالي مهما كان صغيراً نسبياً.. وإذا لم تبادر بالحل مع توقعك لألم مضاعف فأنت تبدأ في شعور آخر إنه...

## (٢) الشعور بالخوف:

وهو شعور يمثل مختلف الدرجات ابتداء من القلق البسيط إلى الرعب الجامح.. وهي مشاعر تخدم هدفاً معيناً وترسل برسالة واضحة.

### الرسالة:

محتوى الرسالة هنا هو أن الشيء المرعب المنتظر حدوثه قريباً لآبد من الترتيب له والإعداد لاستقباله وامتصاصه أي - بحسب تعبير الكشافة - "كن مستعداً"، والاستعداد يكون إما بإعداد نفسك للتكيف مع ما سيحدث أو بمحاولة تغييره.. والمشكلة أن معظم الناس يحاولون إما إنكار هذا الخوف أو على العكس الانغماس فيه، وكلا الموقفين لا يخدمان قضية ولا يحلان مشكلة ولا يحترمان الرسالة التي تحاول مشاعرك توصيلها إليك.. وكما قلنا فإنك بهذا الإهمال للرسالة ستجعل المشاعر تواصل الطرق بالخطأ حتى توصل المضمون المطلوب توصيله.

### الحل:

(١) حلل الموقف تحليلاً منطقياً عقلانياً، واستعرض الشيء الذي تشعر بالخوف تجاهه وفكر فيما يمكنك عمله لو حدث أسوأ شيء يمكن

التواضع شرطه الثقة في النفس.

توقعه. وابدأ في إعداد نفسك لاستقباله وامتناعه بأقل الخسائر الممكنة.

(٢) إذا كنت قد فعلت كل ما في وسعك ولكنك ما تزال تشعر بالخوف فهنا يأتي دور الإيمان. قل لنفسك: "لقد أعددت نفسي على أكمل وجه أستطيعه والباقي على الله". الإيمان الصادق بالله المقرون بالعمل الصالح من أسباب زوال الخوف وإي الخير قالوا ربنا الله ثم استقاموا تنزل عليهم الملائكة إلا تخافوا ولا تحزنوا، (٣٠ - فصلت). وعموما فقد أثبتت الأيام أن مخاوفنا نادرا ما تتحقق.. أما إذا حققت فيبدأ..

### (٣) الشعور بالجرح

وهو الشعور الرئيسي فيما يبدو بين الناس في معظم العلاقات الشخصية والمهنية. وهو ينبع عادة من الاحساس بفقدان شيء ما.. وحينما يجرح الإنسان فإنه يصبح مندفعاً ضد الآخرين.. وهنا فهو يحتاج للاستماع للرسالة التي يبعثها إليه هذا الشعور.

#### الرسالة :

الرسالة هي إنك توقعت شيئاً ولم يتحقق أو انتظرت نتيجة ما ولم تحدث.. فمثلاً قد تكون ائتمنت أحدهم على سر وأفشاه - رغم إنك لم تنبهه إلى أنه سر وأن عليه أن يحتفظ به - في هذه الحالة فإنك تشعر بفقد الحميمية مع هذا الشخص. وربما فقد الثقة أو المصادقية. هذا الاحساس بالفقد أو بالخسارة هو الذي يشعرك أنك مجروح.

### الحل :

١- فكر في احتمال أنك ربما لم تخسر شيئاً على الإطلاق، وربما يكون الشيء الوحيد الذي يتوجب عليك فقدته هو اعتقادك بأن هذا الشخص قد تعمد جرحك لأنه في الأغلب لم يدرك مدى تأثير تصرفه عليك.

٢- سل نفسك: "هل هناك خسارة حقاً أم أنني أستعجل الحكم على الأمور؟".

٣- يمكنك أن "تفضفض" بأفكارك مع الشخص المقصود، فقل له مثلاً: "هل تذكر يا فلان الموقف الفلاني الذي حدث منذ عدة أيام؟ لقد أحسست أنني مجروح لأنني اعتقدت أنك خنت ثقتي بافشائك ما قلته له.. هل يمكن أن توضح لي وجهة نظرك في هذا التصرف؟" وعادة ما تؤدي هذه المواجهة - إذا تمت بطريقة سلمية هادئة - إلى إزالة الاحساس المؤلم لديك.

ومع ذلك، فإن الشعور بالجرح - إذا لم يعالج في حينه - يتضخم ويتحول إلى...

### (٤) الشعور بالغضب

ويحتمل هذا الشعور أحاسيس السخط والغضب والحقد والامتناع إلى الغضب والهباج.

### الرسالة :

الرسالة هنا هي أن إحدى القواعد التي تحترمها بشدة وتسير عليها



٥- تلك الدار الآخرة نجعلها للذي لا يريدون مخلصاً في الأرض ولا فساداً والعقبة للمتقين)

(القصص: ٨٣)

بصرامة قد تم كسرها - سواء بواسطة شخص آخر  
وعندما ينتابك هذا الشعور تستطيع أن تغلب عليه فوراً.

### الحل :

١- فكر إنك ربما تكون قد أسأت فهم الموقف أساساً، وربما كان هذا الشخص الذي كسر هذه القاعدة الهامة التي تؤمن بها لا يدرك قيمتها بالنسبة لك "حتى لو أعتقدت أنه كان يتوجب عليه ذلك".

٢- وحتى لو كان هذا الشخص قد كسر هذه القاعدة وهو يعرف قيمتها بالنسبة لك، فليس شرطاً أن تكون كل قواعدك سليمة "حتى ولو كنت تؤمن إيماناً جازماً بعكس ذلك".

٣- اسأل نفسك سؤالاً أكثر إيجابية: "هل يهتم بي هذا الشخص فعلاً من صميم قلبه وعلى المدى الطويل أم إنه يعتمد إعلامي؟" ثم اقطع حبل غضبك بسؤال آخر: "ماذا أتعلم من هذا الموقف؟ كيف أستفيد منه؟ كيف أستطيع أن أوصول لهذا الشخص أهمية هذه القواعد بالنسبة لي حتى لا يعود إلى كسرها مرة أخرى في المستقبل فيسبب لي نفس الشعور المؤلم مرة أخرى؟".

إذن فإنك إما أن تغير نظرتك للموضوع "ربما لم يعلم هذا الشخص مضمون قواعدى"، وإما أن تغير أسلوبك في التعامل "ربما لم أقدم نفسي بوضوح لمعارفي" وإما أن تغير سلوكك "واجه الشخص المقصود بما تعانيه واطلب منه عدم تكرار هذا الخطأ في حقك مستقبلاً".

وعند معظم الناس فإن الشعور بالغضب - إذا لم يتم التعامل معه

حول كل احباط إلى تجربة ثرية.



- يتحول إلى:

## (٥) الشعور بالاحباط

والاحباط قد يأتي من عدة جهات.. إما إنك تشعر بعراقيل تحاصر في كل مكان، أو إنك تبذل جهوداً جبارة ولا تحصد الثمار المرجوة.

### الرسالة :

هذا الشعور يعطي رسالة هامة مفادها أن عقلك يؤمن أنك يمكن أن تكون أفضل مما أنت عليه الآن. وهذا الشعور مختلف عن الشعور بخيبة الأمل الذي يفيد إنك تريد شيئاً ما ولكنك في الأغلب لن تحصل عليه. إن الشعور بالاحباط يعطي رسالة إيجابية مفادها أن حل المشكلة في متناول يدك ولكنه فقط يحتاج إلى تعديلات طفيفة أو رتوش هامشية.. إنه إشارة لك لكي تصبح أكثر مرونة، سواء في مفاهيمك أو في تصرفاتك.

### الحل :

١- ثق في أن الشعور بالاحباط أحد حلفائك المخلصين لذلك فكر في طرق جديدة تعطيك الثمار المطلوبة.

٢- فتش في ذاكرتك عن نماذج من تعرف من الأشخاص الذين نجحوا حين كانوا في نفس موقفك واستفد بخبرتهم.  
والآن إلى الشعور الأكثر تدميراً وهو..

## (٦) الشعور بخيبة الأمل

هذا الشعور مدمر جداً إذا لم تعالجه في الحال، وهو شعور بأنك

---

يا رب امنحني القدرة علي تحمل ما لا طاقة لي علي تغييره، والشجاعة لتغيير ما ينبغي تغييره والحكمة للتفرقة بينهما.

خذلت أو أن شيئاً قد ضاع منك إلى الأبد، وهو شعور يجعلك تحس بالحزن والانهمام بسبب توقع شيء أكبر مما حصلت عليه.

### الرسالة :

الرسالة هنا هي أن الأهداف التي كنت حلم بها لن تتحقق في الأغلب وبالتالي فعليك إيجاد أهداف جديدة أكثر ملاءمة للموقف وأكثر تناسبا مع ظروفك وإمكاناتك.. وهذا هو الحل أيضاً.

### الحل :

١- في الحال ابحث عن الدرس المستفاد من هذا الموقف، وهو الذي سيساعدك في المستقبل على تحقيق هدفك الأول والأساسي الذي ستضطر للتخلي عنه مؤقتاً.

٢- حدد لنفسك هدفاً جديداً يكون أكثر قابلية للتحقق الفوري.

٣- قل لنفسك إنك ربما تسرعت في الحكم على الأمور وأن الشعور بخيبة الأمل قد يكون مبكراً، وربما تكون هناك حكمة إلهية في الالمهال "والامهال ليس معناه الاستحالة".. إذن فكر إنه ربما كانت هذه الفترة تأجيلاً مؤقتاً لأهدافك.

٤- أما إذا حققت من أن الهدف الذي حددته لنفسك بعيد المنال أو أكبر مما تسمح به ظروفك وإمكاناتك فابحث عن غيره فوراً.  
أما أكبر خيبة أمل يمكن أن يمر بها الإنسان فهي:

### (٧) الشعور بالذنب

هناك عدة مشاعر تقع تحت هذا العنوان وكلها تشترك في أن الإنسان قد يكون مستعداً لفعل أي شيء لكي يتجنبها، وهي الشعور

الاحياء يتبدلوه.. والحقيقة باقية خالدة بقاء الاله... والافكار تنمحل.. وأما المعرفة.. فتبقى.. «بوذا»

دور الانفعالات في بناء الجسور

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

بالذنب أو بالندم أو بالأسف.. إنها فعلاً مشاعر شديدة الإيلاّم ولكنها مفيدة جداً وتخدم هدفاً نبيلًا سننتعرف عليه حين نقرأ الرسالة التي يبعث بها إلينا هذا الشعور.

### الرسالة :

الشعور بالذنب يقول لك إنك كسرت إحدى القواعد التي تعتبرها أنت نفسك ذات قيمة كبيرة جداً، وإن عليك أن تفعل شيئاً فوراً لكي تضمن ألا يتكرر ذلك في المستقبل..

تذكر إنه كلما زاد الألم المقترن بموقف ما كلما أسهم ذلك في

إحداث التغيير المطلوب.

وليس أشد ألماً على

الشخص من الألم

الذي يسببه هو

لنفسه، والشعور

بالذنب هو أقصى

واقصى شعور يمكن أن

يدفعنا إلى تغيير

أنفسنا.



وقد يسلك بعض الناس

مسلكين آخرين مختلفين جاء هذا الشعور بدلا من الاستفادة منه فبعضهم قد ينكره أو يكبته فيضل يعاودهم بصورة أكبر وأشرس.

أبو سفيان الثوري

إن أول العلم الصمت ثم الاستماع إليه ثم العمل به.

دور الانفعالات في بناء الجسور

كيف تبني جسوراً مع الآخرين ؟

وبعضهم قد يضخمه لدرجة الانغماس فيه فيقعون فريسة لعقدة  
النقص طوال حياتهم.. وليس هذا هو الهدف المنشود بالطبع، وإنما  
الهدف أن نستفيد بالموقف. لكيلا يتكرر في المستقبل.

الحل :

١- اعترف لنفسك أولاً بأنك قد كسرت فعلاً قاعدة هامة بما حرص على  
التمسك به "خير الخطئين التوابين".  
٢- أعقد نيتك بصدق وإخلاص على أن لا تكرر هذا الخطأ مرة أخرى في  
المستقبل.

٣- راجع الموقف الذي قادك إلى كسر أحد مبادئك الهامة وسبب لك هذا  
الشعور وأنظر كيف كان يمكنك الخروج منه بدون ارتكاب هذا الخطأ.  
وعندما تصل للبديل السليم درب نفسك عليه ثم اطلق العنان  
للشعور بالذنب لكي يتبدد. فقد أدى مهمته على خير وجه وأن لك أن  
تتخلص منه.

كثير من الناس يستنزفون أنفسهم جسدياً ومعنوياً ويجلدون  
أنفسهم دائماً لأنهم يفشلون في الالتزام بالقواعد والمبادئ التي  
وضعوها لأنفسهم لذلك فلديهم دائماً..

(٨) الشعور بعدم الصلاحية

هذا الشعور بعدم الكفاءة أو بانعدام القيمة يحدث كلما شعرنا  
بأننا لا نستطيع أداء شيء كان يجب أن نستطيعه. طبعاً ليست هناك  
وسيلة عادلة لإصدار مثل هذا الحكم ولتقرير ما إذا كنا فعلاً قادرين أم لا.  
ولكن علينا أولاً أن نفهم الرسالة الموجودة هنا.

ليس هناك ألم لا يستطيع أن يتخلص منه، إذاً يحيله في نفسه إلى انس وسرور. «ماغور»

### الرسالة :

هي أنك لا تملك في الوقت الحالي القدرة الكافية المطلوبة لإنجاز العمل المطلوب.. إن الرسالة تقول لك إنك تحتاج لمزيد من المعلومات أو من الإدراك أو من الخطط أو من الوسائل أو من الثقة.

### الحل :

١- اسأل نفسك ببساطة: "هل هذا الشعور حقيقي في الموقف الحالي؟ هل أنا فعلاً غير كفاء أم أن عليّ أن أنظر للأمور من منظور آخر؟" قد يكون الإنجاز الذي وضعته نصب عينيك مستحيل التحقيق، أما إذا كان الشعور حقيقياً فابحث لنفسك عن طريقة أحسن وأكفأ لأداء الإنجاز المطلوب.

٢- تذكر أنه بالعزيمة والإصرار يمكن تحقيق الكثير إذا غيرت مفاهيمك، وانتقلت من الشعور بعدم الصلاحية إلى الرغبة في التعلم واحتذاء الأمثلة الناجحة من حولك. عندما نبدأ في الشعور بأن المشاكل مستعصية أو بأننا محملون بأكثر من طاقتنا، فيبدأ..

### (٩) الشعور بالانسحاق :

ويتضمن الشعور بالحزن أو الكآبة أو الاستسلام وهي مجرد تعبيرات عن كوننا محملين بأكثر من طاقتنا أو بأننا منسحقون تحت هذه الأحمال.. ويحدث هذا الشعور كلما أحسنا أنه ليس هناك معنى إيجابي لما نفعله، أو أن حياتنا تتأثر سلباً بالناس والأحداث والقوى المحيطة بنا والتي تقع خارج نطاق سيطرتنا.

«احرق نفسك بنفسك».

إن بعض الناس في هذه الحالة يشعرون بأنه ليس هناك أمل في التغيير إلى الأفضل، أو أن المشكلة أكبر من أن تحل أو أن هناك قوى خارجية أكبر منا بكثير لا تستطيع التكيف معها أو التحكم فيها.

### الرسالة :

الرسالة هنا هي أنك يجب أن تعيد تقويم الموقف لتضع يدك على أولوياتك. إن سبب هذا الشعور هو أنك تحاول التعامل مع أشياء أكثر من اللازم في نفس الوقت بحيث لا تستطيع استيعاب الكل دفعة واحدة لذلك فعليك أن تحدد أولوياتك.

### الحل :

١- أفحص جميع اهتماماتك وحدد بشكل قاطع أكثرها أهمية بالنسبة لك حتى يمكنك التركيز عليه والبدء به.

٢- أعد قائمة بجميع هذه الاهتمامات ورتبها ترتيباً تنازلياً لأن مجرد وضعها على الورق يعطيك الاحساس

بأنك استعادت السيطرة على الموقف.

٣- ابدأ بأول الاهتمامات وأكثرها

إلحاحاً واتخذ كل

الإجراءات المطلوبة

نحو تحقيق أي إنجاز

فيها حتى نبدأ في التخلص من بعض

المشاعر السلبية المؤلمة.



أصدق نفسك تصدق الناس جميعاً شكسبير.

## الموقف.

يحدث حتى وإن كانت خافية عليك.

(١٠) الشعور بالوحدة

وهو يشمل كل ما يجعلنا نشعر بالبعد أو الانفصال أو الوحدة..  
وأعتقد أن الجميع قد شعروا بمثل هذا الشعور في مرحلة ما من حياتهم.

- يُقَنِّنُ أن أتعلَّم بصير علم الحياة الذي يفوق في صعوبته ومدايته كل العلوم والتقوف. ألبير كامو

## الرسالة :

الرسالة التي يبعث بها إليك هذا الشعور هي أنك تحتاج إلى صلة مع الناس.



## الحل :

١- هو أن تقرر فوراً الخروج من هذه الحالة وذلك بطريقة سهلة للغاية. أن تمد يدك إلى أقرب تليفون وتتصل بأي شخص من معارفك.. الذين لا يسبب إتصالك بهم أي حرج إجتماعي أو ديني. فهناك دائماً من يهتم ومن يصغى في هذا العالم.



٢- حدد نوع الصلة التي تبحث عنها. هل تبحث عن الحب، الصداقة، الزمالة، الصحبة؟ هل تريد مجرد شخص يصغى إليك؟ شخص تتحدث إليه؟ تضحك معه؟ يجب أن تحدد بالضبط ما تحتاج إليه.

٣- تذكر أن المعنى الحقيقي لهذه الرسالة هو أنك تحب الناس وتهتم بهم وتسعد في وسطهم وترغب في ذلك بشدة.. إذن افعل ذلك فوراً. هذه هي القائمة التي تحوى عشرة من أجراس الإنذار التي يمكن أن توجد في حياة أي منا. وكما ترى فإن كل وأي شعور آخر في العالم متفرع منها.

ان كل واحد منها يرسل لك رسالة ايجابية محفزة تدفعك الى اجراء تغيير - ولو طفيف - في نظرتك أو سلوكك أو تصرفاتك حتى تحظى بالشاعر الايجابية الجميلة التي تستحقها وتسعد بها..

انظر لنفسك كحديقة مثالية.. فلكي تحصل منها على افضل

٥- عه أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : « ما نقصت صدقةً من مال. وما زاد الله عبداً بعفوٍ إلا عزاً، وما تواضع أحدٌ لله إلا رفعه الله » . (رواه مسلم).



دور الانفصالات هي بناء الجسور

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

وأحسن نأج يجب أن تزرعها ببذور الحب والدفع بدلاً من بذور الخوف أو الغضب، وانظر إلى المشاعر السلبية التي تنتابك على أنها حشائش شيطانية ضارة نبتت في الحديقة.. أليست هذه الحشائش دافعا للتحرك؟ إنها تقول لك.. اقتليني حتى تفسح مكاناً أوسع لنبات أحسن وأفضل مني.

امض في طريقك وازرع نوع البذور التي تعطي لك المحصول المطلوب، وداوم على اقتلاع الحشائش الضارة كلما ظهرت في حديقتك.

---

«المرء معه أحب» حديث شريف.



كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

بعض المبادئ التي تساعد في بناء جسور متينة

## الفصل الخامس

بعض المبادئ التي تساعد في بناء جسوراً متينة!

إن الصداقة تحقق التوازن في الكثير من العلاقات الشخصية وتمنح صاحبها الطاقة والحيوية والتجدد، وفعل لا تقدر بهال لذا علينا تنميتها والحفاظة عليها وزيادة قوتها بصورة مقصودة. وفي الحقيقة ان "الخل الوفي" الذي هو ثالث المستحيلات كما ورد في الأدب القديم موجود بالفعل وليس مستحيلاً ولكن علينا أن نفهم أن هؤلاء الأصدقاء بشر ونفسيات متعددة ينبغي مراعاة ذلك عند التعامل معهم.

إذا كنت في كل الأمور معاتباً صديقك

لم تلق الذي لا تعاتبه

فمش واحداً أو أصل أخاك

فإنه مقارف ذنباً مره ومفارقه

كذلك فإن لهذا الخل متطلبات مثل متطلباتك تماماً وهذا شيء عادل

أليس كذلك؟

والآن إليك بعض المبادئ التي قد تساعدك على تحسين الصداقات

التي قد كونتها فعلاً أو تنوي تكوينها.

أولاً: طبق القاعدة الذهبية

تحتل القاعدة الذهبية مكانة بارزة ويقدم "زيجلر" قائمة بتطبيقات

«محمد الغزالي»

العمل يحل القلوب بالمعرفة اليقظة الدافعة..

بعض المبادئ التي تساعد في بناء جسور متينة

كيف تبني جسوراً مع الآخرين ؟

القاعدة الذهبية على الحياة اليومية، وكاتب هذه القائمة مجهول الهوية وتلك القواعد التي تحدها القائمة - إذا تبعناها - قد تزيد من استمتاعك بالحياة وقد تحسن علاقاتك بأصدقائك وبأفراد أسرتك وبكل معارفك.

إذا أشعلت شيئاً فعليك أن تطفئه.

إذا كسرت شيئاً فعليك أن تصلحه.

إذا أقسدت شيئاً فعليك أن تعترف بخطئك.

إذا كنت لا تستطيع أن تصلح شيئاً فعليك أن تستدعي من يستطيع أن يصلحه.

إذا استعرت شيئاً فعليك أن ترده.

إذا كنت تقدر شيئاً فعليك أن تهتم به.

إذا تسببت في فوضى فعليك أن تعيد ترتيبها.

إذا حركت شيئاً فعليك أن ترجعه إلى مكانه.

إذا كنت تريد شيئاً يملكه شخص آخر فعليك أن تستأذنه أولاً.

إذا كنت لا تعرف كيف تشغل شيئاً فعليك أن تتركه لحاله.

إذا كان الأمر لا يعنيك فعليك ألا تتدخل فيه.

ثانياً : طبق قاعدة «والعافيه عن الناس» :

ليس دائماً من الحكمة «المعاملة بالمثل» لأن في الغالب ستكون أنت الخاسر الأكبر بل قد تخسر نفسك وتتحول إلى «الآخر». الذي أثار غضبك. توقف لحظة وفكر فانك لا تعرف ما حدث في حياة الآخرين

«وإن ما تعطيه بصدق هو نفس ما تحمله عليه».

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

بعض المبادئ التي تساعد في بناء جسور متينة

ودفعهم لأن يكونوا بهذا السوء والوقاحة. ولكي يمكنك أن تفترض أن من يعاملك بعنف ربما يكون قد مر بيوم عصيب أو بظروف سيئة أو حالة مرضية لا قدر الله من هنا ليس من المناسب أن تزيد الطين بلة ولكن جرب "العفو عند المقدرة" كذلك لن تندم لو جربت أن تكون "أماً رؤوفاً" أو "أباً عطوفاً" لكل الأشخاص الذين هم من حولك حتى ولو كان سنهم ضعف سنك.. إنه احساس رائع ليس له مثيل حين تغدق عطفك وحبك على الناس بدون مكيال صدقني ستكون أنت المستفيد الأول ومن امامك المستفيد الثاني.

كلما تقدم بنا العمر شعرنا بتسامح أكبر مع أصدقائنا وأصبحنا أكثر حملاً وتقبلاً لهم على

علاقتهم. هذا ما أكدته أوروبا شيرمان الباحثة في جامعة ميتشيجان الأمريكية. وتعتقد شيرمان أننا حين ننضج فكرياً. ومع التقدم في السن نميل إلى التخلص تدريجياً من الصداقات التي يُثقل علينا أصحابها بطلباتهم أو يفرضون علينا نوعاً من الضرائب العاطفية. أما الناس الأصغر سناً فعادة ما



بلغ هارون الرشيد أن الإمام مالك يعطي دروساً في مسجد النبي صلى الله عليه وسلم. فبعث إلى الإمام مالك يقول له اننا نزلنا في ضاحية من ضواحي المدينة. فتعال الى قصرنا نستمع اليك. فرد الامام مالك على هارون الرشيد وقال له: العلم لا يأتي انما يؤتى اليه. ثم قال له: وإن جئتنا متأخراً. فلن أسمح لك أن تتخطى رقاب العباد. فذهب هارون بنفسه الى المسجد ليسمع العلم من مالك بن انس فوجد المسجد ملاًن. فتذكر قول مالك. فأراد أن يجلس. فجلس حيث كان واقفاً على كرسي وضعه له أحد حراسه. فلاحظ ذلك الامام مالك فلم يسره ذلك. فغير موضوع حلقة من فرائض الصلاة الى التواضع الى الله. فقال: إن الرسول صلى الله عليه وسلم قال: "من تواضع لله رفعه. ومن تكبر وضعه الله". فرمى هارون الكرسي خارج المسجد وجلس على الارض كسائر المسلمين.

«حكيم»

حتى وجدت الادة والصبر.. فلا يبقى شيء صعب..

يكونون أكثر ميلاً لتحمل ضغوط أصدقائهم وطلباتهم الملحة. وترى شيرمان أيضاً أنه مع التقدم في السن نتعلم بأن نكون أكثر تفهماً بحيث تتغير الكثير من آرائنا ومفاهيمنا السابقة بشأن الصداقة. إن حب الآخرين يملأ النفس الإنسانية بطوفان من النور والسعادة لا يعرفه إلا من جربه لا تدع اليوم يمر دون أن تمر بهذه التجربة الرائعة كن أباً أو أمّاً اليوم.

قبل أن تنتقل إلى النقطة التالية حاول أن تقاوم في نفسك جاذبية انتقاد الآخرين حاول أن تتخذ موقفاً أكثر حساسية وتعاطفاً. ابحث عن الخير والأشياء الجيدة في الآخرين. وشجعهم وارفع من معنوياتهم إن هذا الأسلوب قد لا يكون فرحاً ومتعاً كموقف الناقد كما يراه البعض، ولكنه أسلوب مرض ومفيد ومعين على تكوين الصداقات القوية. إن الكلمة الطيبة لها أثر السحر.

يذكر جبيل أن الدكتور "هنري جو. جودارد" عندما كان يعمل بمدرسة فانيالاند للتدريب بنيوجرسي - جهازاً أطلق عليه "ارجو جراف" لقياس الاعياء والتعب، وعندما كان الأطفال، موضع الاختبار يتلقون كلمة ثناء أو اعجاب، يظهر الجهاز ارتفاعاً مفاجئاً يعبر عن ورود طاقة إضافية وعندما كان الأطفال يتعرضون للنقد أو اللوم، تندفع طاقتهم الجسمانية إلى الهبوط بصورة مفاجئة وعلى ذلك، فرغم عجز العالم عن تفسير قوة الثناء إلا أنه استطاع أن يقوم بقياسها.

---

«ما كان حزناً منه. قد أصبح الآه سلاماً».

كيف تبني جسوراً مع الآخرين<sup>٥</sup>

بعض المبادئ التي تساعد في بناء جسور متينة

ثالثاً: جرب أن تعطي دونه مقابل دينوي.

قال "صلى الله عليه وسلم" "اليد العليا خير وأحب من الله من اليد السفلى" بل لوجه الله تعالى لا تنتظر الجزاء والثواب من بشر مثلك وهذا يحملك من الاحباط والاحساس بالدونية والاكنتاب. قد تكون المقولة العامة اعمل الخير وارميه في البحر" صحيحة إلى حد ما.

أزرع وازرع وواصل الغرس ليس من الضروري أن تقطف الثمر أنت تأكد تماماً من أنك قد تقطف ثماراً أخرى من جهة أخرى مباشرة أثناء قيامك بالزراعة وليس بالضرورة من الشجرة التي زرعته "إنا لا نضيع اجر من احسن عملاً" (الكهف ٣٠) وفي أحيان كثيرة تأخذ أكثر من ما تعطي ولكن ذلك يكون نتيجة عطاءك، لا تغفل التفكير في الموقف الذي أنت بصده ككل ولا تتجاهل وجهة نظر الآخرين وحقوقهم.

هذا العطاء له صورة متعددة مادية بمختلف الأشكال، معنوية مساندة عاطفية، مشاركة وجدانية ومجد في الإسلام هذه المشاركة على مختلف المستويات أشياء بسيطة ولكنها جوهرية "حق المسلم على المسلم منها" تشميت العاطس" "إفشاء السلام" تبسمك في وجهه أخيك صدقة... الخ إزالة الأذى عن الطريق أبحث وستجد العديد من الأشياء حاول ألا ينتهي يومك بدون أن تكون قد أعطيت وأعطيت هذا الشعور الجميل الذي ينتابك عند استعراضك لهذه الأعمال يُعلى كثيراً من قيمتك لنفسك والأهم من ذلك أنه يضمن استمرار عملك فهو غير مرتبط بأشخاص تعمل من أجلهم بل من أجل الخالق تأكد من أنه

ليس البكاء بتعصير العيون، وإنما بأن تذكر الأمر الذي تبكي عليه. «أحد الصالحين»

بعض المبادئ التي تساعد في بناء جسور متينة

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

تعالى سوف يرضيك. "وإن ما تعطيه بصدق هو نفس ما تحصل عليه".

تابعاً : حول الأعداء إلى أصدقاء : هذه الخطوة في منتهي الذكاء هناك؟

فهي أيضاً لمصلحتك أولاً وأخيراً ولا تحتاج إلا جهد بسيط لطيف منك وكلمات ودودة وابتسامة صافية (قال تعالى): "ادفع بالتي هي أحسن فإذا بالذي بينك وبينه عداوة كأنه ولي حميم" فوائد هذه الخطوة عديدة.

١- توفير الوقت والجهد في معارك أنت في غنى عنها مع الآخرين وتوجيه طاقتك نحو أشياء مثمرة.

٢- اسعد الآخرين "الأعداء سابقاً" وجعلهم أفضل حالاً. وأقل توتراً.

٣- يقولون "من له ألف صديق ليس لديه ما يكفي من الأصدقاء / ومن له عدو واحد لديه ما يكفي من الأعداء". ما رأيك؟

٤- الاستفادة من النقد الموجه فالنقد يحفزك ويعمل على تحسين ذاتك بذلك من المفيد أن نقيم النقد بشكل مناسب وتدرك أن من ينتقدونك أصدقاء لا أعداء وهذا الأسلوب الفكري حينما يتحد مع موقف سليم قد يساعدك كثيراً على تحويل الأعداء إلى أصدقاء، وحينئذ سيكون كلاهما أفضل حالاً.

خامساً : كن متفائلاً كنسب الأصدقاء :

وجه هذا السؤال لنفسك: هل تستمتع بقضاء الوقت مع شخص متشائم؟ إدرك ان إجابتك ستكون إجابة أي شخص من المحيطين بك

لا تحاول الانتصار في كل المعارك الصغيرة.



بعض المبادئ التي تساعد في بناء جسور متينة

كيف تبني جسوراً مع الآخرين ؟

كذلك هم ينفرون من الشخص "الحثان" كثير الشكوى الذي يذكرهم بهمومهم ويضخمها، المكتئب والذي "التكشيرة" علامة دائمة وسمة بارزة له.. تجنب أن تكون هذا الشخص البغيض.

المتفائل يشيع البهجة أينما ذهب، ويزيد من ثقة الآخرين بأنفسهم وهذا بالطبع من عوامل تكوين الصداقات. تذكر أن التفاؤل ينشر البهجة كما تنشر القنبلة الذرية الإشعاع في كل اتجاه. "تفاءلوا بالخير جدوه".

مهما كانت الحزن والمتاعب التي يواجهها فإن المتفائل الحقيقي لا يبدي هذه الحزن وتلك المتاعب للعيان، ولا يسعى أبداً لكسب التعاطف والشفقة ليسكن أحزانه لا ليشفها من الأصل. (لورانس فارغر).



بعض المبادئ التي تساعد في بناء جسور متينة

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

يخدعوك وسيكونوا أكثر منصفين لك وواثقين بك مما يؤدي إلى علاقات قوية وطويلة الأمد.

كيف يكون ذلك؟ ببعض الخطوات البسيطة مثل:

ابتسم عندما تقابل أي شخص لست مضطراً إلى إعطاء ابتسامة عريضة، فالابتسامة الرقيقة الودودة تكفي وتزيد.  
تحدث بنبرة سارة ومتفائلة. خاطب الناس كما لو كانوا من أصدقائك الأعماء، حتى وإن كانوا لم يصبحوا بعد من بين أصدقائك الأعماء.  
”واخفض من صوتك“ (لقمان ١٩١).

التحق بدورة لتعليم فن الخطابة، مثل هذه الدورات متاحة في العديد من المدارس والمعاهد والمؤسسات إن قدرتك على التعبير عن نفسك ذات أهمية بالغة، كما أنها تجتذب إليك الانتباه من العديد من المصادر.  
زد من معلوماتك وحل بروح الدعابة والمرح، انني أشجعك كثيراً على قراءة الكتب المرحية والمضحكة أن تقص ما قرأت على الآخرين. لست في حاجة لأن تكون ممثلاً كوميدياً لتنتزع الابتسامة من هؤلاء الناس.  
إن التحلي بروح الدعابة يجعلك اجتماعياً وأكثر وداً. وحينما تتحلى بروح الدعابة وبالقدرة على التعبير عن نفسك أمام مجموعات من الأفراد فستزداد كفاءتك وثقتك في نفسك، وحينما تضيف أسلوب التفكير السليم إلى الكفاءة والثقة بالنفس فسيصبح لديك اتحاد لا يقهر.

تفتح الشخصية الأبواب المغلقة وتساعدك على كسب الأصدقاء

لا تغرقوا أنفسكم في كوب ماء

كيف تبني جسوراً مع الآخرين ؟

بعض المبادئ التي تساعد في بناء جسور متينة

وعلى التأثير في الآخرين ولو بشكل مؤقت.

ولكن الخلق الطيب يجعلك تحتفظ

بهؤلاء الأصدقاء، ويكسب تأثيرك

في الآخرين الاستمرارية .



سابقاً : الزكاة والصدقات

هي أسرع طريقة

لتحسين علاقاتك الإنسانية

فهي كما جاء في الأثر تطهر

النفس فعلاً وتنمي الروابط بينك

وجرعة أخرى

وبين الأقارب واخوانك في الدين لكن عليك أن تتوقف عن التفكير بأنك تعمل صنيعاً أو جميلاً للآخرين أو تتعالى عليهم لأنك في الحقيقة تقدم معروفاً لنفسك أو هو يعطيك الفرصة لتأخذ الأجر والثواب وتترك لديه شعوراً بالامتنان والمحبة.. لا نقلق من أن مالك سوف ينقص لأنه "ما نقص مال من صدقة" ولأن الله يضاعف لك أموالك كما جاء في الآية الكريمة.

امثل الذين ينفقون أموالهم في سبيل الله كمثل جبة أنبتت  
سبع سنابل في كل سنبل مائة جبة والله يضاعف ما يشاء (آية  
البقرة ٢٦١).

إن أحد الملوكة قد طلب النصيحة من حكيم واشتد عليه أن يوجز فلم يزد عليه أن قال : أفعل برحمتك كما تحب أو يفعل الله بك؟

بعض المبادئ التي تساعد في بناء جسور متينة

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

ثامناً : ابتعد عن الجدال العقيم..

واسأل نفسك ما الفارق اذا كان الشخص على صواب أو على خطأ؟  
هل تعارضه لأنك تحاول تصفية الحسابات القديمة بينك وبينه؟ هل تريد  
أن تشعر بزيادة أهميتك؟

يقول عالم النفس المشهور "هاري أوفرستريت" في كتابه التأثير على  
السلوك الإنساني "إن أفضل طريقة استطاع علم النفس أن يكتشفها  
للحصول على الإجابة بـ "نعم" هو أن تضع الطرف المقابل في حالة  
"نعم" مزاجية أو تخلق الحالة المزاجية التي يمكنها أن تولد الموافقة. لكي  
نذكر أن كلمة نعم يجب أن تخلق حالة مزاجية إيجابية كيف ذلك:

(١) خلق حالة مزاجية جيدة متفائلة.

(٢) توجه السؤال المتضمن الإجابة مثل:

أعتقد أنك حُب \*؟ بدلاً من هل حُب \*

من المؤكد أن \* جميل؟ بدلاً من هل حُب.

(٣) أن تومىء برأسك لمساعدة الناس على قول نعم حيث أن التصرفات

تؤثر على الطرف المقابل!

لا تحاول الانتصار في كل المعارك الصغيرة.

تاسعاً : اجعل الحق مع الآخرين :

يقول: ريتشارد كارلسون صاحب كتاب "لا تغرقوا أنفسكم في كوب  
ماء" اجعل الحق مع الآخرين "قد جدها فكرة غريبة.. إنها مسألة كرامة!  
سيكون في ذلك تنازل ولكن كارلسون يجيب على صيحات الاستنكار

إن البيت الذي لا جذره لا يمكنه أن يغطيه سقف يحميه من الأمطار.

كيف تبني جسوراً مع الآخرين ؟

بعض المبادئ التي تساعد في بناء جسور متينة

تلك قائلاً.

لنكن جادين هل حدث أن لهج أحدهم بالشكر والثناء عليك بعد ان فرضت عليه رأياً أو أثبتت أن رأيك هو الأصوب؟ نعم هو محق.. فذلك لا يحدث أبداً. ولكن أين الكرامة في ذلك؟ وقناعة كل شخص بأن الحق معه؟ وهنا يلج البروفيسور مرة أخرى قائلاً: "هل تفضل أن تكون على حق أو أن تكون سعيداً؟ خاصة أن الأمر هنا لا يتعلق بقيم أو مبادئ أساسية فإنها بأمور يومية بسيطة. لتتذكر مثل تلك اللقاءات العائلية التي افسدتها مناقشات تافهة.. والوقت والطاقة المهدرين في جدل مشتعل حول المقاومة بين فوائد الطهي على البخار أو بالكهرباء؟ دع الآخرين يعتقدون أنهم على حق فهذا سيسعدهم ولكن تكون هناك أي آثار مترتبة عليه.

فقد قال الرسول بما معناه "صلى الله عليه وسلم" "أنا زعيم قوم في الجنة تركوا المراء وهم على حق".

« ينبغي للرجل أن يكون في أهله كالصبي » عمر بن الخطاب.



## الفصل السادس

### قاعدي الانسجام

معاً كما بدأنا معاً

سوف ننهي هذا الجزء من الموضوع بقاعدي الانسجام وأقدمها لك صديقي القارئ من د. ريتشارد كارلسون صاحب أكثر الكتب مبيعاً في العالم "لا تهتم بصغائر الأمور".

### القاعدة الأولى : لا تقلق بشأن صغائر الأمور

في أي وقت تتعامل فيه مع أخبار سيئة، أو شخص صعب المراس أو خيبة أمل من أي نوع. فإن معظمنا يغمس في بعض العادات، أو طرق التفاعل مع مجريات الحياة - خاصة تلك التي لا تكون في صالحنا على الإطلاق. فنحن نبالغ في تصرفاتنا، ونضخم من الأمور، ونصر على مواقفنا، ونركز على الجوانب السلبية من الحياة. وعندما تحركنا بعض الأمور الصغيرة - عندما تغضب، نقلق، ونزعج بسهولة - فإن دفعنا المبالغ فيه لا يؤدي بنا فقط إلى الشعور بالسخط، بل ويقف في طريق الحصول على ما نريد، حيث تعمى بصائرنا عن رؤية الأمور من منظور عام ونركز على ما هو سلبي، ونضايق غيرنا من يقدمون يد العون لنا ونخسرهم أو نحطمهم أو نتهممهم.. لماذا؟ لماذا نعيش اللحظات القصيرة وكأنها حالة طويلة وخطيرة من الطوارئ؟

---

«حياةنا تصبح مجدية مفرقة، لا لون لها ولا لذة.. لا تجردت من الاهالي والآمال..» محمد ثابت

عندما "لا نقلق بشأن صغائر الأمور" فإن حياتك قد لا تكون حياة كاملة. لكنك ستتعلم أن ترضى بما تأتي به الدنيا بمقاومة أقل بكثير وعندما تترك المشكلات وشأنها بدلاً من المقاومة بكل ما اتاك الله من قوة فإن حياتك سوف تمضي في مجراها فبهذا سوف تجعل من نفسك انساناً أكثر سكينه وحباً للآخرين.

### القاعدة الثالثة: كل الأمور صغائر

يحدث دائماً ان نغمس في القلق وتسيطر علينا الهواجس والخاوف في أمور لا تستحق كل ذلك والسبب وراء ذلك هو أننا نظرننا اليها بعدسة مكبرة أو لأننا نتوقع في خيالنا نتائج معينة لكن لو تمهلنا قليلاً وفحصناها عن قرب لوجدنا أنها ليست في واقع الأمر على هذه الدرجة من الضخامة. إننا نركز على المشكلات والاهتمامات الصغيرة ونضخمها. دعنا نتوقف قليلاً ونتذكر أي موقف مر بك اليوم أو بالأمس استدعي غضبك وثورتك! ما هي الحقيقة وما هو الخيال في الموضوع؟ كم مرة استدعيت هذا الموقف الخيالي في ذهنك؟ هل ترى معي حجم الخيال والزيادات والاكسسورات التي برعت في اضافتها الموقف؟ السؤال القبل الأخير ما هي عوائد هذا الموقف عليك؟ الإجابة:

- ١- استهلكت الكثير من الطاقة في الانفعالات الزائدة "القلق، الغضب.
- ٢- أضعت الكثير من الوقت الذي كان بالامكان الاستفادة منه.
- ٣- استنفذت جهدك من غير عائد.
- ٤- قد تكون اضعت فرصاً لتطويرك بسبب عدم تركيزك.

منه أحتمد على حسه اختيار الله له لم يرضني بغيره.



قاعدي الإنسجام

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

- ٥- لا شك أنك بذلك قد ابتعدت عن سحر وجمال الحياة من حولك.
- ٦- بالتأكيد إنك قطعت جسور الاتصال بينك وبين الآخرين وغير ذلك من النتائج التي يمكن أن تضاف.

### السؤال الأخير:

- كيف يكون التصرف الأمثل؟ الإجابة "كل الأمور صغائر".
- ١- لا تتوقف كثيراً عند هذا الحادث خذ الدرس المستفاد منه وامضي.
  - ٢- ابتعد هذا الموقف عن تفكيرك وأدر له ظهرك.
  - ٣- غير شعورك في الموقف العطف بدل الغضب مثلاً.
  - ٤- اتبع نصيحة أحد خبراء النفس لتضمن سلوكاً صحيحاً سعيداً قل لثلاثة أشخاص أنك تحبهم كل يوم.
- وفيما يلي عرض سريع لبعض هذه الصغائر قد يكون بعضها لديك فتخلص منها سريعاً واعطها حجمها الحقيقي لأنها بالتأكيد ستؤثر عليك وعلى من حولك وأيضاً ستطال علاقتك بالآخرين موضوعنا اليوم.

### ١- تصالحة النواقص.

هذا لا يعني تقبلها ولجؤك إلى الكسل اللذيذ بل يأتي التصالح بعد محاولة التعديل والتطوير فإذا وصلت إلى باب مسدود فتقبل الأمر كما هو وقد سبق عرض ذلك في الجزء الأول من هذه السلسلة إن الحاجة للوصول إلى الكمال تتصادم مع الرغبة في تحقيق السكينة الداخلية.

«جوستاف لوبون»

«لم يباحم بأادته.. اضرمخا بسكونه..»

قاعدتي الإنسجام

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

أيضاً هذه النواقص قد تكون شئ غم لكه بيت، سيارة أو إنجاز غير كامل تحاول أن تقوم به. ان محاولة الوصول الى الكمال شئ جيد ولكني بعد المحاولة والسعي علينا بأن نقنع بما دون النجوم فالتركيز على ما تعتقد أنه خطأ يتضمن عدم رضانا وسخطنا. وبيعدنا عن ان نكون دمئي الخلق ولطيفين وودودين حين تخرج نفسك من غمار الانغماس في الاصرار على ان تكون الأمور على غير ما هي عليه الآن يجعلك تكتشف وجود الكمال في الحياة ذاتها.

## ٢- تغلب على هوس الإنجاز

لا شئ أهم من شعورك وشعور من حبههم بالسعادة والسكينة. معظم الاشياء يمكن تأجيلها والقليل جداً من الامور في حياتنا العملية تندرج تحت قائمة الأمور الطارئة تذكر، انه عندما توافيك (بعد عمر طويل إن شاء الله) المنية، فسوف يبقى هناك عمل لم يستكمل بعد. سوف ينجزه شخص آخر بالنيابة عنك! لا تقلق على العمل سوف ينجز!! فلا تضيع ولو دقيقة أخرى ثمينة من حياتك وأنت تأسف على ما هو محتوم.

إن عملك مأجور عليه باذن الله تعالى ولكن أجرك سوف يكون عظيماً إذا استطعت استثمار العلاقة في من هم حولك وبانتظارك.

## ٣- ليس بالضرورة التقاط الكرة

إذا ما ألقى إليك شخص ما بالكرة أي أرفض المشاركة ببساطة

«حكيم»

حلو العفة.. مع الإيمان..

والانغماس في مشكلات الآخرين وهي طريقة فعالة لتقليل التوتر في حياتك وهذا لا يعني الا تمسك مطلقاً بالكرة بل أن يكون لك الخيار كما لا يعني كذلك الا تهتم باصدقائك، أو أنك ممن يحجم عن مساعدة الغير فهذا ايضاً مرفوض فما استحق أن يعيش من عاش لنفسه فقط بل وقد تضيع على نفسك الكثير من الأجر «من نفس» عن مؤمن بكرة نفس الله عنه بكرة من كربة يوم القيامة». هذا الجانب ينبغي أن يكون واضحاً ولكن إذن المقصود ألا تفرق نفسك في أحداث الآخرين، وألا تفتح الباب على مصراعيه للجميع فالكثيرون هنا يُقذف اليهم بالكرة مرات عديدة اليوم في العمل، من أطفالنا، أصدقائنا، جيراننا، مساعدينا في المنزل، بل والغرباء فلو حاولت التقاط كل تلك الكور فسوف تفقد صوابك احدى الكور قد تكون الرد على الهاتف وانت مشغول جداً حتى تتكلم. فبردك على الهاتف نكون بذلك مشارك بشكل ارادي في حديث، قد لا يكون لديك الوقت والطاقة او الحالة المزاجية المناسبة له في الوقت الحاضر وعدم الرد ببساطة على الهاتف يمثل اضطلاعك بالمسئولية عن سكينتك، وتنطبق نفس الفكرة، عندما يهينك شخص ما أو ينتقدك عندما يوجه شخص ما إليك فكرة أو تعليقاً بامكانك ان تسقطه وتمضي في استكمال يومك.

إن فكرة "عدم التقاط الكرة" مجرد أن شخص ما ألغها اليك، تعد وسيلة رائعة للتجربة، وأتمنى أن تقوم بتجربتها. فقد تجد ان التقاطك للكرة قد يكون أكثر ما تعتقد. تقليل توترك الناتج عن الكور يسمح

لا تحاول الانتصار في كل المعارك الصغيرة.

لك بإقامة علاقة قوية سليمة مع الآخرين.

#### ٤ - احذرا الأناثية ودع الشجرة للآخرين

إن هناك شيئاً سحرياً يقع لروح الإنسان، حيث يتملكك شعور بالطمأنينة عندما تكف عن الاحتياج لكل الانتباه الذي تحاط به، تاركاً بدلاً من ذلك الشعور بالمجد للآخرين.

إن حاجتنا المفترطة لجذب الأنظار هي ذلك الجزء الأناثي منا الذي يصبح، "انظروا إلي، إنني إنسان متفرد، إن قصتي أكثر تشويقاً من قصتك". إنه هذا الصوت الذي بداخلنا والذي قد لا يفصح عن نفسه ويقولها علانية، إلا أنه يرغب في أن يؤمن بأن "إجازاتي هي أفضل قليلاً من إجازاتك". إن الأناثية هي ذلك الجزء بداخلنا الذي يرغب من الآخرين أن يروه وأن يسمعوه ويحترمونه وأن يعتبروه شيئاً متفرداً، غالباً على حساب شخص

ذكر عن النجاشي أمير الحبشة أنه أصبح يوماً جالساً على الأرض والتاج على رأسه، فأعظم ذلك أساقفته، فقال لهم: إني وجدت فيما أنزل الله تعالى على المسيح عليه السلام، يقول له: إذا أنعمت على عبدي نعمة، فتواضع إلي، أتمتها عليه، وإني وُلِدْتُ لي الليلة غلام، فتواضعت لذلك شكراً لله تعالى.

آخر. إنه ذلك الجزء بداخلنا الذي يقاطع حديث شخص آخر أو ينتظر بفاغ الصبر دوره في الحديث حتى يعيد الحوار

والانتباه إلى شخصه. وينخرط معظمنا، بدرجات متفاوتة في هذه العادة، لسوء حظنا. فإنك بذلك تقلل بشدة من استمتاع الشخص الآخر بمشاركته في الحديث، ويؤدي قيامك بذلك، إلى خلق فواصل بينك وبين الآخرين. وبذلك يخسر الجميع.

نبرهانك بحكمة

في المرة القادمة عندما يقص عليك شخص ما قصة أو يحكي لك عن إنجازاته، لاحظ ميلك لأن تقول شيئاً عن نفسك رداً عليه. وعلى الرغم من أنها عادة يستعصى التخلص منها، فليس من الممتع فقط ولكن من الباعث على السكينة أيضاً أن تمتلك الثقة الكاملة في القدرة على التخلي عن حاجتك لجذب الانتباه، وبدلاً منها أن تقاسم شخصاً آخر سعادته بمجده. وبدلاً من أن تندفع وتقول "لقد فعلت المثل ذات مرة" أو "خمن ما فعلته اليوم"، أغلق فمك وانظر ماذا يحدث. فلتقل فقط "هذا رائع"، أو "من فضلك قص على المزيد"، ولينته الأمر عند هذا الحد. إن الشخص الذي تتحدث إليه سوف يشعر بمزيد من السعادة، لأنك كنت حاضر الذهن بدرجة أكبر، ولأنك كنت تصغي بحرص أكثر فإنه سوف لا يشعر بالتنافس بينكما. والنتيجة، أن الشخص سوف يشعر بمزيد من الارتياح، ويزيد من ثقته بنفسه ويجعل حديثه أكثر تشويقاً. كما أنك أنت أيضاً سوف تشعر بمزيد من الارتياح لأنك لن تتشوق انتظارك لدورك في الحديث.

ومن البديهي، أنه ستكون هناك لحظات يكون من المناسب بها تبادل الخبرة بين الجانبين، وأن تقاسم مع الشخص الآخر المجد والانتباه بدلاً من أن تتخلي عن كليهما كلياً. وحديثي هنا يشير إلى الحاجة القهرية لنزعهما من الآخرين. ومن المضحك، أنه عندما تتخلي عن حاجتك لأن تزين نفسك بالمجد، فإن الانتباه الذي اعتدت الاحتياج إليه من الآخرين يحل محله ثقة كاملة بالذات تنبع من ترك الانتباه والمجد ليزهو به الآخرون.

## ٥- تواضع للناس وتظاهر أنك أقلهم معرفة وثقافة

قيل أن حكيم صيني زار الهند من ألف وثلاثمائة سنة وشاهد رجلاً يطوف بالقرى مرتدياً حزاماً من النحاس فوق بطنه واضعاً فوق رأسه مشعلاً مضيئاً. وإذا سئل عن سبب جوله بهذه الهيئة الغريبة قال: إن عقلي عظيم إلى درجة أخشى معها أن تنفجر بطني من المعرفة إذا لم ارتد هذا الحزام. أما المشعل فاني أضعه فوق رأسي لأبدد به ظلام الجهل. هل التقيت بهؤلاء من قبل، وعلى النقيض حين سئل الإمام الشافعي في مسألة فقهية سكت فقبل له ألا جيب رحكك الله؟ فقال والله لا أجيب حتى أعرف هل الفضل في سكوتي أم في جوابي!



تتيح لك هذه الاستراتيجية الفرصة لأن تقوم بممارسة شيء ما من المحتمل ألا يكون مقبولاً عندك بالمرة. ومع ذلك، فإذا جريته، فستجد أنه واحد من أفضل الأشياء التي تساعدك على تحسين نفسك، تقبل الآخرين.

وكما يفهم من العنوان، فالفكرة تكمن في أن تتخيل أن جميع من تعرفهم وتقابلهم هم على أفضل درجات المعرفة والاستنارة، ولكن فيما عداك وأن جميع من تقابلهم سيعلمونك شيئاً ما. فالسائق الطائش والمراهق السيء الخلق قد وجدوا ليعلموك الصبر.

إن مهمتك تتمثل في أن تحاول تحديده ما تتعلمه من حولك ولو فعلت ذلك، فسيقل شعورك بالضيق والاحباط نتيجة لتصرفات

«جوستاف لوبون»

لا يملك الإنسان رغبته.. ولكنه يملك أدواته غالباً..

قاعدتي الإنسجام

كيف تبني جسوراً مع الآخرين<sup>٥</sup>

الآخرين وعبوبهم. وبالفعل يمكن أن تتبنى عادة النظر إلى الحياة من هذا المنطلق. وإذا فعلت، فستشعر بالسعادة نتيجة لذلك. وغالباً بمجرد أن تكتشف ما يحاول أن يعلمه لك شخص آخر، من السهل عندها أن تتخلص من شعورك بالاحباط. على سبيل المثال، افرض أنك في مكتب البريد ولاحظت ان الموظف يتصرف ببطء عن عمد. فعليك بدلاً من الشعور بالاحباط أن تسأل نفسك هذا السؤال، "ماذا يحاول أن يعلمني؟" ربما عليك أن تتعلم كيفية التعاطف - فكم هو صعب أن تؤدي وظيفة لا تحبها. أو ربما تتعلم المزيد من الصبر. إن الوقوف في طابور يعد أفضل فرصة كي تتخلص من عادة نفاذ الصبر.

وقد تندهش من المتعة والسرور التي تجنيها من ذلك. وكل ما تفعله هو مجرد تغيير مفهومك من "لماذا يفعلون ذلك" إلى "ماذا يحاولون تعليمي؟" إن عليك أن تتطلع الآن وتتعلم من كل من هم حولك من المستنيرين.

## ٦- انظر إلى الكوب الزجاجي واعتبره مكسوراً بالفعل وكذلك أي شيء آخر

وهذه الطريقة تقوم على أساس أن الحياة في تغير مستمر. فكل شيء له بداية وله أيضاً نهاية "لكل امة اجل انما جاء اجلهم فلما يتأخرون ساعة، يونس (٤٩) فكل شجرة تبدأ ببذرة، وسوف تعود الى التراب مرة اخرى في يوم ما. كل صخرة تتكون وكل صخرة سوف

قال الشاعر:

فما خاب عبد للمهيمه يخضع

تواضع لرب العرش ملك ترفع

تتلاشى. فهذا يعني في عالمنا الحديث أن كل سيارة وكل آلة وكل قطعة قماش تصنع، سوف تبلى وتتفتت يوماً ما. المسألة كلها مسألة وقت.

أجسامنا أيضاً تولد وسوف تموت ذات يوم، والكوب الزجاجي يصنع ولا بد من أنه سوف ينكسر في النهاية.

إن ثمة راحة وسلام في هذه الطريقة تساعدك على بناء علاقة وثيقة وصحية مع الآخرين. فعندما تكون متوقفاً أن شيئاً ما سوف ينكسر، فإنك لا تفاجأ ولا تصاب بإحباط عندما ينكسر بالفعل. وبدلاً من أن تستاء عندما ينكسر شيء ما فإنك تشعر بالامتنان من أجل المدة التي استخدمت هذا الشيء فيها.

ويمكن أن تبدأ ذلك التمرين مع أشياء بسيطة، كوب زجاجي مثلاً، أخرج كوبك الزجاجي المفضل الذي تشرب فيه وتأمله لحظات وانظر إلى جماله والأهمية التي يمثلها لك. والآن، تخيل أن نفس هذا الكوب قد إنكسر بالفعل وتناثرت قطعه على الأرض. هنا تذكر الرأي الذي يقول: يوماً ما سوف يتحلل كل شيء إلى حالته الأولى.

بالطبع لا أحد منا يحب أن ينكسر كوبه المفضل أو أي شيء آخر وهذه الفكرة الفلسفية لا تعتبر دعوة لكى نكون سلبيين أو غير مكثرئين ولكنها دعوة للتسليم بماهية الأشياء. فعندما ينكسر كوبك الزجاجي فإن هذه الفلسفة تساعدك على الاحتفاظ بوجهة نظرك عندها ستتقول "هذا قدره". حاول أن تمارس هذه الطريقة وسوف تجد أنك لا تشعر بالارتياح فقط، وإنما أيضاً تقدر الحياة أكثر من



أي وقت مضى وتضمن من هم حولك وتسعد معهم.

## ٧- تخير معاركك بحكمة

إن عبارة "تخير معاركك بحكمة" تعد من العبارات المأثورة في تربية الأولاد، إلا أنها كذلك على نفس الدرجة من الأهمية كي يحيا الإنسان حياة راضية. وهذه المقولة تعني أن الحياة مليئة بالفرص وأن نختار أن نضخم شيئاً ما، أو أن ندعه في حال سبيله مدركين أنه لا يهم في واقع الأمر. وإذا انتقيت معاركك بحكمة، فستكون أكثر فاعلية في اختيار تلك الفرص الهامة فعلاً.

وبالتأكيد، فستكون هناك بعض الأوقات التي ترغب أو تحتاج فيها لأن تجادل أو تواجه أو حتى تقاتل من أجل شيء تؤمن به. ومع ذلك، فإن الكثيرين يجادلون، يواجهون ويقاثلون على كل شيء دون تمييز وهم يحولون بذلك حياتهم إلى سلسلة من المعارك على أمور تُعد نسبياً من صغائر الأمور. إن هناك قدراً هائلاً من الاحباط في مثل هذا النوع من الحياة حتى أننا نفتقد إلى تمييز الأمور الهامة فعلاً.

وإذا كان هدفك "بوعي أو بدون وعي" أن يكون كل شيء في صالحك، فإن أقل تضارب أو خلل في خططك سوف تحوله إلى أمر ذي بال كبير. وفي كتابي لا يعد ذلك سوى وصفة للنعاسة والاحباط.

والحقيقة، أن الحياة نادراً ما تكون على الحال التي نريدها، كما أن الآخرين لا يتصرفون بالطريقة التي نرغبها. وبين لحظة وأخرى، تكون

ولا تمش فوق الأرض إلا تواضعاً  
فلم تحتها قوم هموا منك أرفع  
وإن كنت في عز رفيع ومنعة  
فلم مات من قوم هموا منك أرفع

قاعسدي الإنسجام

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

هناك جوانب من الحياة نرغبها ولا نرغبها الآخرون. وسوف يكون هناك دائماً من يختلف معك، أو من ينجز الأمور بشكل مختلف عنك، وكذلك أمور لا تنجح، وإذا ما ناضلت ضد مبادئ الحياة تلك، فستقضي معظم حياتك وأنت تخوض المعارك.

أما لكي تحيا حياة أكثر سكوناً فلا تقطع حبالك مع الآخرين فعلياً أن تقرر عن وعي أي المعارك تستحق الدخول فيها وأبها يفضل تجنبه. وإذا لم يكن هدفك الأساسي أن تنم الأمور على خير وجه ولكن أن تحيا حياة خالية من التوتر نسبياً، فستجد أن معظم المعارك تبعدك بالطمأنينة. هل من المهم حقاً أن تثبت لزوجتك أنك على حق وهي على خطأ، أو أن تصطدم بشخص ما لأنه ارتكب خطأً طفيفاً؟ هل يهم تفضيلك لمطعم أو فيلم ما للدرجة التي يستحق أن تجادل بشأنهما؟ هل يبرر خدش بالسيارة أن ترفع دعوى على من تسبب فيه إلى المحكمة؟ هل يجب أن تناقش مسألة رفض جارك ركن سيارته على جانب آخر من الشارع على مائدة العشاء مع عائلتك. إن هذه الأمور والآلاف غيرها من الأمور الصغيرة هي ما يقضي الناس حياتهم في التطاحن بشأنها. تأمل في قائمتك التي تضم مثل هذه الأمور فإذا كانت مماثلة لقائمتي فيما مضى، فربما ترغب في إعادة تقييم أولوياتك.

وإذا كنت لا ترغب في "القلق بشأن صغائر الأمور"، فمن المهم أن تختار معاركك بحكمة. أما إذا وجد العكس فسيأتي يوم ينذر فيه أن

على صيفحات الماء وهو رفيع

إلى طبقات الجو وهو وديع

تواضع تلك كالنجم لا لناظر

ولا تلك كالخاء يرفح نفسه

قاعدتي الإنسجام

كيف تبني جسوراً مع الآخرين؟

ترغب في الدخول في معارك على الإطلاق.

«لو أني وبينهم شجرة ما انقطعت» معاوية بن أبي سفيان.

نكتفي بهذا الجزء من الصغائر

خازمة هذا الجزء بالنسبة لي أقول

لا نهتم بصغائر الأمور لكل الأمور صغائر

وأنت يا صديقي العزيز ماذا تقول؟

هل ما زلت ديناصوراً؟

والحمد لله أوله وآخره..



## مراجع

- ١- انس اسماعيل ابو داوود، دليل السائلين/١٩٩٦/ مكتبة الملك فهد جدة.
- ٢- ايزابيل فيليوزا/فكر بقلبك/ د. مقنص/ الأسرة ٣٢٠ - ١٩٩٩.
- ٣- خالد اللحام، وجبة ضحك ١٩٩٢ / دار سناء للنشر.
- ٤- ريتشارد كارلسون/ لا تهتم بصغائر الأمور/١٩٩٩ الرياض مكتبة جرير.
- ٥- عبدالوهاب مطاوع/صديقي لا تأكل نفسك ١٩٩٦ القاهرة دار الشروق.
- ٦- لسن جيلين كيف نتمتع بالثقة والقوة في التعامل مع الناس ١٩٩٩ مكتبة جرير السعودية.
- ٧- مايكل ارجايل، سيكولوجية السعادة، ت: فيصل عبد القادر يونس - الكويت، عالم المعرفة يوليو ١٩٩٣ .

رقم الإيداع بدار الكتب القطرية : ٢٥٠ لسنة ٢٠٠٠  
الرقم الدولي (ردمك) : ٦ - ٣٨ - ٦٧ - ٩٩٩٢١



لماذا نعيش في جزر منفصلة عن بعضنا البعض؟ لماذا لا نمد جسوراً للآخرين نسعى إليهم ليسعوا إلينا؟ لماذا نتألم لوحدنا ما دام بالإمكان أن يخفف الآخرون عنا الألم؟ لماذا لا نشارك الآخرين أفراحهم لتكثر وتكبر مساحة فرحنا؟ هذه الدعوة لد الجسور بيني وبينك وبين الآخر لتتواصل لنجعل الدنيا مكاناً أكثر جمالاً وإشراقاً ودقناً فلا تجعل يدي ممدودة لوحدها طويلاً!

(إنا جعلناكم شعوباً وقبائل لتعارفوا)

هذا الكتاب تطبيقي ومباشر يقدم لك خلاصة جهد دؤوب قراءات مكثفة وإطلاع على تجارب مختلفة ومحاضرات وندوات متخصصة، ونسأل الله التوفيق.

## كتب أكاديمية مهارية

- مهارات التعلم والاستذكار ١٩٩٦ (مشارك).
- مهارات بحثية ومكتبية ١٩٩٩ (مشارك).

يتمتعون شريفاً بمشقة الرحمة

- مهارات اجتماعية ورشة عمل تمارين وتطبيقات

## محتوى الكتاب

- الفصل الأول - ما أهمية العلاقات؟
- الفصل الثاني - مسلمات قبل أن نبداً.
- الفصل الثالث - إرشادات لتحسين علاقاتك وتطويرها.
- الفصل الرابع - دور الانفعالات في بناء الجسور.
- الفصل الخامس - بعض المبادئ التي تساعد في بناء جسور متينة!
- الفصل السادس - قاعدتي الإنسجام:
- (أ) لا نعلق بشأن صفات الأمور.
- (ب) كل الأمور صفات.

## سلسلة كتب (النفس المطمئنة)